

Mitos y realidades del pensamiento neoliberal: la evolución de la industria manufacturera argentina durante la década de los noventa	Titulo
Schorr, Martin - Autor/a	Autor(es)
Más allá del pensamiento único. Hacia una renovación de las ideas económicas en América Latina y el Caribe	En:
Buenos Aires	Lugar
CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales	Editorial/Editor
2002	Fecha
	Colección
desarrollo economico y social; neoliberalismo; industria manufacturera; Argentina;	Temas
Capítulo de Libro	Tipo de documento
http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/becas/20110124035040/2schorr.pdf	URL
Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.0 Genérica http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO
<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)
Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)
www.clacso.edu.ar



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
Latin American Council of Social Sciences



MITOS Y REALIDADES DEL PENSAMIENTO NEOLIBERAL: LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA DURANTE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA *

MARTÍN SCHORR**

INTRODUCCIÓN¹

Vistos desde una perspectiva histórica, los años noventa constituyeron una etapa sumamente trascendente en relación con el desenvolvimiento económico y social de la Argentina. En efecto, en el transcurso de la década pasada la economía local atravesó un proceso de importantes transformaciones estructurales, en el que se retomaron y profundizaron gran parte de los lineamientos estratégicos de la política refundacional de la última dictadura militar (en especial, aquellos vinculados al “disciplinamiento” de los sectores populares y de ciertas fracciones empresarias). Tales mutaciones trajeron aparejada la consolidación de las principales tendencias que se impusieron como patrones distintivos del régimen de acumulación que se fue configurando en el país a partir de la segunda mitad del decenio de los setenta (“desindustrialización”, concentración y centralización del capital, predominio de la valorización financiera, caída de los salarios, desempleo y precarización laboral, distribución regresiva del ingreso y fragmentación social).

* El presente trabajo fue realizado en el Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO-Sede Argentina. El autor agradece los valiosos comentarios que Enrique Arceo, Daniel Azpiazu, Eduardo Basualdo, Miguel Khavisse, Matías Kulfas y Hugo Nochteff realizaron a versiones preliminares del mismo y, naturalmente, los exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores u omisiones existentes. Asimismo, se agradece la colaboración prestada por Bettina Levy y Natalia Gianatelli.

** Sociólogo, Investigador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Sede Argentina, y Becario del CONICET.

Dicho programa de reestructuración se ha sostenido y justificado, a nivel conceptual, en los principales postulados de la corriente de pensamiento neoliberal, en su peculiar versión argentina. En efecto, en función de las recomendaciones de política emanadas del denominado “Consenso de Washington”², y de las permanentes “sugerencias” del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional respecto de la necesaria liberalización de los mercados (en especial, los de los países subdesarrollados), la experiencia argentina de los años noventa emerge, sin lugar a dudas, como un ejemplo paradigmático que, como tal, por la profundidad, la intensidad y el sentido bajo los cuales se implementaron tales “recomendaciones”, constituye un “estudio de caso” insoslayable en el análisis de las “prácticas reales” del llamado “pensamiento único”.

En este sentido, los autores que adscriben a la doctrina ortodoxa en el medio local –en los que confluyen, por una parte, una lectura a-crítica (y “llamativamente” “falaz” o “ingenua”) de los principales postulados del paradigma neoclásico y, por otra, una defensa sistemática de los intereses de las fracciones más concentradas del capital– sostienen, con un alto grado de consecuencia y radicalidad –cuando no obsecuencia– en sus posturas, que la mera “liberalización” de las “fuerzas del mercado” es condición suficiente para garantizar un funcionamiento competitivo de los mismos, y, por lo tanto, “socialmente óptimo” en términos de la “asignación de recursos” y el “bienestar general”³.

El carácter “ingenuo” de la forma que ha adoptado el neoliberalismo en la Argentina deviene del profundo y llamativo “desconocimiento” (aunque sumamente interesado, dados los intereses económico-sociales que se busca defender y promover) que demuestra el *establishment* académico doméstico en relación con, por un lado, los supuestos centrales sobre los que se erige la propia teoría neoclásica y, por otro, las principales características del “mundo real” (Azpiazu, 1999).

En efecto, los más serios e importantes exponentes de esta tradición de pensamiento reconocen que las “fuerzas del mercado” actuando libremente potencian el “bienestar general” siempre que se trate de mercados de libre concurrencia y competencia perfecta o, a lo sumo, *cuasi* perfecta. En este sentido, tales autores señalan que la “retirada del Estado” en mercados imperfectos (caracterizados, por ejemplo, por un alto grado de concentración de la oferta y/o de la demanda) no lleva sino a profundizar tales imperfecciones, a la vez que enfatizan que la libre concurrencia y la competencia atomística como rasgos distintivos de los mercados conforman una mera construcción analítica⁴.

De tales consideraciones se desprende que en un contexto de “mercados imperfectos”, como la casi totalidad de los que forman parte del “mundo real” (sobre todo, en países como la Argentina), la “retirada del Estado” no puede tener, como señala insistentemente el “neoliberal ingenuo”, efectos positivos sobre los diversos agentes económicos y el conjunto de la sociedad, ya que fortalece el poder de mercado de los actores con posición dominante, acentuando, en conse-

cuencia, las “fallas de mercado” preexistentes, e incrementa de manera considerable el riesgo de que tales actores instrumenten distintos tipos de prácticas oligopólicas predatorias, con sus consiguientes impactos regresivos en materia de distribución del ingreso y, retomando alguna de las principales categorías conceptuales del pensamiento neoliberal, en detrimento de la “eficiencia asignativa”.

En suma, lo distintivo del caso argentino radica en que en él se ha conjugado una adhesión plena –aunque claramente sesgada e interesada– a los postulados básicos del neoliberalismo, sustentados por la ortodoxia dominante impuesta por los organismos multilaterales de crédito y por los elencos económicos y políticos de la “nueva derecha”, con la adopción de políticas y acciones orientadas a proteger o fortalecer, en el ámbito nacional, ciertos intereses económicos que resultan fundamentales como sustento estructural de un proyecto político-social neoconservador que se ha ido consolidando en el país durante el último cuarto de siglo. Todo ello a partir de un discurso “académico” que se presenta a sí mismo como “objetivo”, “científico” y, en consecuencia, “a-político”, pero que, en rigor, apunta claramente a potenciar y legitimar el proceso de acumulación y reproducción del capital del núcleo más oligopolizado del poder económico.

No obstante las ostensibles inconsistencias analíticas de la doctrina ortodoxa (en especial, en su “ingenua” versión doméstica), y al igual que a nivel del conjunto de la economía, en el ámbito de la producción industrial la implementación de políticas de cuño neoliberal trajo aparejadas significativas –y, dadas sus principales implicancias agregadas, regresivas– alteraciones en la dinámica de funcionamiento sectorial y en la configuración estructural de la actividad. Asimismo, determinó la profundización de ciertos procesos cuya génesis histórica se remonta, en la generalidad de los casos, al quiebre del modelo de sustitución de importaciones registrado en el país a mediados de los años setenta (entre otros, la “desindustrialización”, la desarticulación de la estructura productiva, la caída en la ocupación sectorial y en los salarios de los trabajadores, el aumento en el grado de explotación de los obreros en actividad, la inequidad en materia de distribución del ingreso, una creciente concentración económica en torno de un conjunto reducido de grandes empresas oligopólicas, la reconfiguración de los liderazgos empresarios, y la crisis de las pequeñas y medianas empresas).

En el campo estrictamente industrial, el argumento central esgrimido por los defensores locales del pensamiento neoconservador era, en esencia, que como producto de varias décadas de proteccionismo y la concesión de excesivos subsidios y/o prebendas por parte del aparato estatal al sector privado, se había llegado a una situación en que la actividad manufacturera local presentaba un alto grado de ineficiencia (el cual se expresaba, por ejemplo, en su baja competitividad externa, o en sus reducidos niveles de productividad)⁵.

De allí que, siempre desde la óptica neoliberal, bastaba con aplicar un conjunto de medidas tendientes a promover el “libre” funcionamiento de las denominadas “fuerzas del mercado” (articulado, en lo sustantivo, en torno de la privatización de empresas públicas, la desregulación de numerosos sectores de actividad y la apertura de la economía a los flujos internacionales de bienes y capitales) para garantizar que la economía y la industria argentinas ingresaran en un sendero ininterrumpido de crecimiento y modernización que, como beneficio adicional, no tardaría en “derramarse” sobre el conjunto de la sociedad (bajo la forma de, por ejemplo, mayores salarios, más empleo, mejores condiciones laborales, etc.).

Es en ese marco que se inscribe el presente trabajo, cuya finalidad central es evaluar la forma en que la aplicación de tales políticas de ajuste ortodoxo repercutieron sobre el sector industrial argentino. Atento a dicho objetivo, la identificación de los principales rasgos característicos de la dinámica fabril registrada en el transcurso de los años noventa constituye un marco de referencia ineludible. El enfoque analítico propuesto reviste particular interés por tres razones básicas.

En primer lugar, la determinación de los emergentes de mayor significación que se desprenden del desempeño industrial reciente brinda interesantes elementos de juicio como para demostrar, por un lado, cuán “falaz” resulta ser el argumento esgrimido en forma recurrente por la ortodoxia neoliberal acerca de que la aplicación de políticas de ajuste estructural asegura *per se* crecimiento económico y mejoras en materia distributiva. Por otro, hacia dónde conducen inevitablemente tales medidas en términos económico-sociales en contextos, como el de la Argentina durante los años noventa, caracterizado por “contrapesos sociales” sumamente debilitados (en buena medida, como resultado de la implementación de las propias políticas de ajuste).

En segundo lugar, porque permite extraer muy útiles inferencias no sólo en relación con la determinación de los intereses económico-sociales concretos que el “pensamiento único” (en su *peculiar* versión doméstica) busca convalidar, proteger y potenciar, sino también la identificación del papel que juegan en ese proceso los segmentos capitalistas subordinados y los sectores populares.

En tercer lugar, la importancia de la perspectiva de análisis priorizada en el presente estudio deviene del hecho de que la consolidación, en el transcurso del decenio pasado, de muchos de los procesos mencionados generó, en algunos casos, y acentuó, en otros, importantes restricciones –muchas de ellas de muy difícil reversibilidad– tanto sobre la estructura y el comportamiento de la industria como sobre la economía argentina en su conjunto, aumentando, en consecuencia, las trabas existentes para revertir la aguda crisis que, en términos generales, viene atravesando el sector manufacturero local desde la interrupción del régimen de la industrialización sustitutiva y, por esa vía, el grado de subdesarrollo económico del país.

LOS RASGOS DISTINTIVOS DEL DESENVOLVIMIENTO MANUFACTURERO EN LOS AÑOS NOVENTA

LA PÉRDIDA DE INCIDENCIA RELATIVA DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

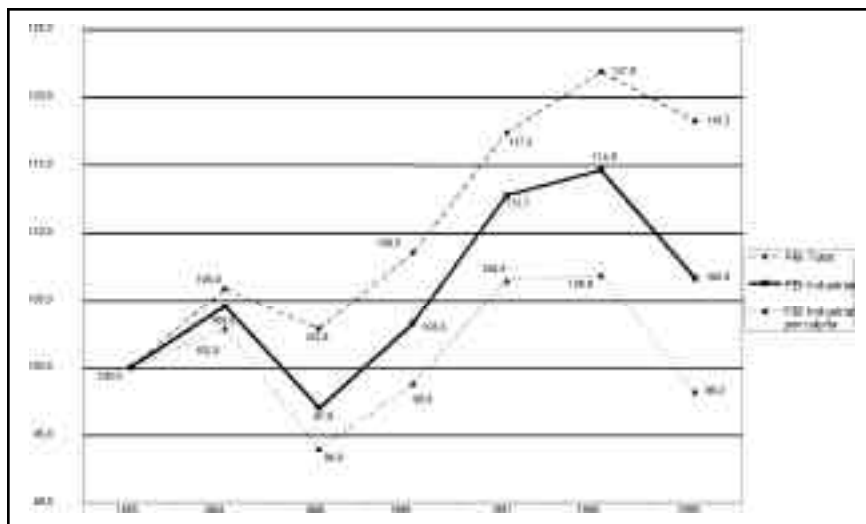
Como se desprende del Gráfico 1, entre 1993 y 1999 el PBI total (medido a precios constantes de 1993) se incrementó más de un 18%, mientras que el industrial creció menos de un 7%⁶ (lo cual supone una elasticidad-producto global para el sector fabril de 0,4)⁷. Naturalmente, a partir de este peor desempeño del sector fabril con respecto a las restantes actividades económicas (que se verificó tanto en las fases expansivas del ciclo económico como en las recesivas, en las que la caída del producto manufacturero siempre fue mayor que la registrada por el PBI global) tuvo lugar una nueva disminución –de casi el 10%– en el peso relativo del mismo en el total del producto bruto del país (descendió del 18,2% en 1993 al 16,5% en 1999)⁸.

Si bien en una gran cantidad de países se asiste a un proceso de reducción de la participación de la industria en el conjunto de la economía, que es compensada por el peso creciente que han ido adquiriendo otro tipo de actividades (por ejemplo, aquellas vinculadas a la prestación de distintos servicios, muchos de ellos estrechamente asociados a la producción manufacturera), el sector fabril sigue siendo aquel que, por el tipo de articulaciones que tiene con el resto del entramado económico, presenta el mayor dinamismo en la economía mundial en términos de la creación de riqueza, situación que no parece manifestarse en el caso argentino⁹.

Ahora bien, si en lugar de analizar el incremento absoluto del nivel de actividad del sector se lo analiza en términos relativos al ritmo de crecimiento de la población se accede a conclusiones muy diferentes, ya que la expansión se convierte en retracción.

En efecto, en 1999, el PBI industrial por habitante es casi un 2% inferior al registrado en 1993. Si se considera que recién en este último año, luego de la pésima *performance* sectorial del decenio de los ochenta y la recuperación de principios de los noventa, se habían alcanzado valores del producto semejantes a los vigentes en 1974, puede concluirse que durante la década pasada se registró un proceso de deterioro sectorial que situó a la actividad en niveles inferiores a los registrados hace más de un cuarto de siglo.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL PBI TOTAL DEL PAÍS, DEL INDUSTRIAL Y DEL PBI INDUSTRIAL
PER CÁPITA 1993-1999 (ÍNDICE BASE 1993=100)



Fuente: elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (2001).

Atento a la importancia de tales procesos, cabe indagar acerca de los elementos que, en su conjunción, permiten dar cuenta de este reducido dinamismo relativo del sector en materia de creación de valor agregado. Más aún, cuando buena parte de los mismos se encuentran estrechamente vinculados con –son explicados por– las modalidades bajo las cuales se instrumentaron en el ámbito local diferentes medidas de política de ajuste ortodoxo.

En tal sentido, la profundización en los años noventa del proceso de “desindustrialización” iniciado en el país a partir de la política económica de la última dictadura militar está directamente relacionada, en primer lugar, con las principales características estructurales de las grandes firmas oligopólicas del sector y de las ramas de mayor dinamismo e incidencia agregada en el mismo. En efecto, durante el decenio pasado se tendió a consolidar una estructura manufacturera crecientemente articulada en torno de un reducido grupo de actividades que se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales (básicamente, la producción de alimentos y bebidas y, en menor medida, la de derivados de petróleo) y/o “institucionales” de privilegio (tal el caso de la industria automotriz, cuyo notable crecimiento –sobre todo, en la primera mitad del decenio– estuvo íntimamente asociado al régimen especial de promoción y protección con el que fue favorecida), así como de la elaboración de ciertos insumos intermedios de uso di-

fundido (en particular, aquellos vinculados a las industrias química y siderúrgica). En estos mercados una proporción mayoritaria de la producción es controlada por un número reducido de grandes empresas.

Lo anterior sugiere que las manufacturas de mayor crecimiento e importancia relativa del espectro fabril local –y de la cúpula empresaria del sector– se ubican, en la generalidad de los casos, en las primeras etapas del procesamiento manufacturero, presentando, en consecuencia, un reducido dinamismo en materia de generación de cadenas de valor agregado, así como un bajo aporte a la creación de eslabonamientos productivos y puestos de trabajo. De esta manera, la consolidación de este tipo de perfil sectorial en aquellas firmas líderes que, dado su poder oligopólico (o, en algunos casos, monopólicos) sobre las distintas ramas en las que actúan pueden definir el sendero por el que transitan tales actividades y, más en general, el conjunto de la industria argentina, es uno de los principales factores para explicar las causas por las que, a pesar de que la actividad manufacturera creció en términos absolutos durante el decenio pasado, el sector continuó perdiendo peso relativo en el PBI global, al tiempo que redujo su tamaño¹⁰.

El magro desempeño sectorial en materia de generación de valor agregado durante los noventa es explicado, también, por la significativa desintegración de la producción fabril local derivada de la creciente importancia que ha asumido, en el marco del proceso de apertura –asimétrica– de la economía instrumentado durante la década pasada, la compra en el exterior de insumos y/o productos finales por parte de las empresas industriales. Ello determinó el cierre de numerosas firmas o su corrimiento hacia actividades vinculadas al armado y/o ensamblado de partes, si no directamente a la venta de productos finales importados (a partir del aprovechamiento de sus canales de distribución y comercialización), a la vez que la desarticulación de numerosas cadenas de valor agregado y, de resultados de ello, la destrucción de una parte considerable del tejido manufacturero local (proceso que fue particularmente intenso en aquellas ramas en las que las pequeñas y medianas firmas tenían una presencia importante –si no decisiva). La conjunción de ambos fenómenos trajo aparejada una considerable disminución en el coeficiente de valor agregado sectorial (que constituye un indicador del grado de integración local de la producción nacional).

Todos estos procesos, así como sus principales impactos agregados sobre el espectro fabril local (“desindustrialización”, achicamiento y desarticulación productiva), remiten, adicionalmente, a la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía argentina que se tendió a conformar en el transcurso de la década pasada. Al respecto, el plan de estabilización instrumentado a comienzos de 1991 indujo una importante estabilización en el nivel general de precios (particularmente importante después de dos episodios hiperinflacionarios, y varios años de vigencia de un régimen de alta inflación). No obstante ello, cabe destacar que en dicho patrón agregado de desenvolvimiento pueden reconocerse mar-

cadadas disparidades en la dinámica de los precios de los distintos bienes y servicios, lo cual conllevó importantes transformaciones en la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local que se caracterizaron por presentar, en términos globales, un sesgo “anti-industrialista”.

En tal sentido, una de las principales asimetrías en la evolución de los precios domésticos durante la vigencia de la Convertibilidad es la que se verifica entre, por un lado, los bienes y servicios no transables con el exterior y los transables protegidos natural o normativamente de la competencia externa, y, por otro, los transables (como los elaborados en numerosos mercados fabriles)¹¹. En efecto, en el transcurso de la década pasada, y revirtiendo una tendencia que se había manifestado durante todo el decenio de los ochenta, los precios industriales se deterioraron con respecto a los de los servicios. Ello se visualiza, por ejemplo, en el hecho de que entre 1991 y 1998 el cociente precios industriales/precios de los servicios descendió más de un 33%¹², lo que es explicado por la conjunción de dos fenómenos: por una parte, por el fuerte incremento que registraron los precios de distintos servicios en el marco de la Convertibilidad (en particular, los públicos privatizados) y, por otra, por el leve aumento –si no la disminución– que se verificó en los precios de una parte considerable de productos fabriles (lo cual es explicado, a su vez, por el efecto “disciplinador” que, sobre la formación interna de precios, se derivó de la apertura de la economía a los flujos comerciales internacionales)¹³.

Esta importante reconfiguración de la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local, que se deriva, en lo sustantivo, de la forma en que se implementaron las distintas políticas de reforma estructural de los años noventa, impactó negativamente sobre la industria manufacturera en diversos sentidos.

Por un lado, en tanto tendió a desincentivar la formación de capital en el ámbito fabril, lo cual determina una disminución en la capacidad de crecimiento –presente y futura– del sector y del conjunto de la economía argentina, tanto en términos productivos como en lo que se relaciona con la generación de puestos de trabajo. Por otro, porque trajo aparejado un aumento –en algunos casos, de consideración– en los costos empresarios y, derivado de ello, un deterioro ostensible del tipo de cambio real y, en consecuencia, de la competitividad externa de una parte importante de actividades industriales (en especial, aquellas con predominancia productiva de pequeñas y medianas empresas, que no se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales, y que se caracterizan por presentar un importante dinamismo relativo en lo que se refiere a la creación de valor agregado y de empleo). Sin duda, este proceso de encarecimiento relativo de los precios de los servicios *vis-à-vis* los de los productos fabriles en el marco del régimen de la Convertibilidad constituyó uno de los principales factores explicativos del retroceso relativo que experimentó la industria durante la década pasada.

La consolidación, en los años noventa, del proceso “desindustrializador” no sólo se encuentra asociada a determinados aspectos del sector manufacturero (como los rasgos estructurales de las ramas de mayor gravitación agregada y dinamismo), y/o a las principales características estructurales de las empresas líderes, y/o a los impactos macroeconómicos derivados de las políticas públicas aplicadas (básicamente, el carácter asimétrico asumido por una apertura comercial que estuvo muy sesgada hacia las importaciones, y la conformación de una estructura de precios y rentabilidades relativamente desfavorable para el conjunto de la industria). También se encuentra estrechamente vinculada con –se manifiesta en– la vigencia que sigue manteniendo la valorización financiera como uno de los ejes centrales en torno de los que se estructura el proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital de las grandes firmas oligopólicas que actúan en el ámbito de la producción fabril.

Ello se refleja, por un lado, en la evolución reciente de la transferencia de capitales locales al exterior. En el transcurso de los años noventa, replicando lo sucedido desde mediados de los setenta, una parte considerable del excedente nacional apropiado por el capital concentrado interno fue remitida al exterior para ser colocada, en buena medida, en inversiones de carácter financiero. Al respecto, basta con mencionar que a fines de la década pasada los capitales de residentes argentinos en el exterior superaban los 115 mil millones de dólares (lo cual equivalía a más del 80% de la deuda externa total del país), cuando a comienzos de la misma se ubicaban en el orden de los 50 mil millones de dólares. Si bien, por la naturaleza de la información básica utilizada, resulta imposible identificar a los distintos actores involucrados en dicho proceso, las evidencias disponibles permiten inferir que una proporción significativa de los recursos fugados pertenece a un núcleo reducido de conglomerados empresarios de origen local y extranjero (muchos de los cuales son propietarios de las más importantes firmas industriales que actúan a nivel nacional)¹⁴.

Sin embargo, la relevancia que asume la valorización financiera del capital para los oligopolios fabriles líderes se visualiza más claramente cuando se analiza el peso relativo que los activos financieros de tales firmas tienen en sus respectivos activos totales. En este sentido, cabe destacar que en los primeros años del decenio de los ochenta (es decir, en uno de los momentos más críticos por los que atravesó la industria argentina en el último cuarto de siglo), los activos financieros de las grandes empresas del sector representaban cerca del 50% de sus activos totales, mientras que a mediados de los noventa dicha participación se ubicó en el orden del 35%¹⁵. Asimismo, en la década pasada los activos financieros de los principales oligopolios manufactureros representaron, en promedio, más del 45% de sus activos fijos (no financieros).

Indudablemente, estas cifras revelan la notable importancia que mantiene la valorización financiera del capital en la estrategia global de acumulación de las líderes industriales, más aún si se considera que en el transcurso del decenio pasado se registró una significativa transferencia de activos fijos que favoreció fundamentalmente a los oligopolios de la actividad (privatización de empresas públicas, fusiones y absorciones de firmas, etc.), y porque tuvo lugar, a diferencia de lo ocurrido en los ochenta, en un período de relativo crecimiento para el conjunto del sector (sobre todo, para las grandes compañías)¹⁶. De lo anterior se desprende que los principales actores del sector poseen una ingente masa de recursos (tanto en el exterior como a nivel local) que están destinando a la inversión financiera y no a la formación de capital en el ámbito fabril, lo cual es particularmente importante de destacar en el contexto actual, en el que la industria manufacturera local atraviesa por una etapa sumamente crítica (con una importante capacidad ociosa, una ostensible desarticulación productiva, y, en numerosas ramas, con un alto grado de obsolescencia tecnológica)^{17/18}.

En definitiva, a pesar de que durante los años noventa el sector manufacturero argentino transitó por un sendero de relativa expansión económica (particularmente relevante, después de un decenio, como el de los ochenta, de estancamiento absoluto y relativo de la actividad)¹⁹, uno de los emergentes más importantes de dicho comportamiento está vinculado con la profundización de los procesos de “desindustrialización” y de achicamiento y desintegración productiva de la industria local que se habían comenzado a manifestar a partir de la interrupción del esquema de la industrialización sustitutiva de mediados del decenio de los setenta. En relación con ello, el análisis de la dinámica sectorial reciente no sólo indica que en la actualidad la industria manufacturera argentina tiene prácticamente el mismo tamaño que hace un cuarto de siglo, sino que también se ha acentuado la pérdida de uno de los principales atributos que la caracterizaron durante la sustitución de importaciones: su carácter dinamizador sobre el resto de las actividades económicas tanto en términos productivos como en lo que respecta a la creación de puestos de trabajo.

La consolidación de estas tendencias durante los noventa es explicada por la interrelación de diversos factores como, por ejemplo, las principales características estructurales de las ramas de mayor dinamismo y gravitación agregada del espectro fabril, el patrón de inserción en el sector de las firmas oligopólicas, el sentido adoptado por el proceso de liberalización comercial instrumentado, la conformación, a nivel macroeconómico, de un *set* de precios relativos que perjudica, en términos generales, al conjunto de las actividades industriales, y la vigencia que mantiene la valorización financiera en la estrategia de acumulación y reproducción del capital de las empresas líderes del sector.

En relación con lo anterior, una parte importante de la bibliografía existente que adscribe a los postulados centrales del “pensamiento único”, señala que la disminución en la incidencia relativa de la industria en el producto y el empleo globales, así

como la concomitante expansión de los servicios, refleja un incremento en el grado de modernización y/o desarrollo de una economía²⁰. Sobre tal afirmación, se afirma que los países “en vías de desarrollo” deberían concentrarse más en la creación y el fomento de los servicios que en las actividades primarias y manufactureras.

Sin embargo, del análisis de lo ocurrido en la Argentina durante la década de los noventa se desprenden importantes interrogantes acerca de la validez de tal afirmación, por cuanto la “desindustrialización” –y su correlato: una mayor incidencia agregada de los servicios– ha estado mucho más vinculada con la desarticulación productiva y la reestructuración regresiva del sector que tuvieron lugar en el transcurso de la década pasada como resultado de la aplicación de políticas estatales neoliberales y, asociado a ello, con un aumento en la brecha que separa a la economía argentina de la de los países desarrollados (estancamiento relativo), que con un mayor nivel de desarrollo del país.

LA CONSOLIDACIÓN DE UN PERFIL SECTORIAL QUE DENOTA UNA CRECIENTE “SIMPLIFICACIÓN PRODUCTIVA”

Como fuera mencionado, uno de los principales elementos explicativos de la magra *performance* que registró la industria argentina durante la década pasada en relación con la generación de valor agregado remite a las características estructurales de las actividades de mayor significación agregada del espectro manufacturero local.

Como surge de la información proporcionada por el Cuadro 1, en el plano productivo, la elevada gravitación de un número muy acotado de actividades constituye el primer elemento a destacar en cuanto al perfil sectorial de la producción fabril generada a nivel nacional. En efecto, en 1993 (año en que fue realizado en el país el último relevamiento censal de la actividad) apenas cuatro subgrupos de manufacturas concentraban, de conjunto, poco más del 55% de la producción manufacturera generada localmente. Se trata de las industrias elaboradoras de alimentos y bebidas (26,4% del total), de sustancias y productos químicos (10,5%), el sector automotor (9,2%), y las refinerías de petróleo (9,0%).

En el primer caso, donde predominan sectores estrechamente ligados a la explotación de recursos naturales, se destacan los frigoríficos, la industria aceitera y las lácteas (estas dos últimas inscriptas en un proceso de acelerada y sostenida expansión de la producción y las exportaciones).

CUADRO 1
INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA
COMPOSICIÓN DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD
1993-1999 (MILLONES DE PESOS Y PORCENTAJES)

	Valor de la producción censal (1993)	%	Variación de la producción 1993/1999 (1)	Valor de la producción estimado a 1999 (a precios de 1993)	%	% de variación en la participación 1993/1999
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	23.896,4	26,4	18,5	28.317,2	29,8	12,6
Elaboración de productos de tabaco	2.341,6	2,6	7,5	2.517,2	2,6	0,0
Fabricación de productos textiles	3.643,1	4,0	-28,2	2.615,7	2,7	-32,5
Fabricación de prendas de vestir y pieles	2.020,2	2,2	-20,7	1.602,0	1,7	-22,7
Cuero y artículos de cuero	2.167,9	2,4	4,8	2.272,0	2,4	-0,4
Madera y productos de madera	905,3	1,0	5,5	955,1	1,0	0,3
Papel y productos de papel	2.321,8	2,6	14,6	2.660,8	2,8	7,6
Ediciones e impresiones	3.530,9	3,9	-3,1	3.421,4	3,6	-7,7
Refinación de petróleo	8.111,7	9,0	12,7	9.141,9	9,6	6,7
Sustancias y productos químicos	9.527,9	10,5	18,2	11.262,0	11,8	12,4
Productos de caucho y plástico	3.003,8	3,3	6,3	3.193,0	3,4	3,0
Otros productos minerales no metálicos	2.688,1	3,0	-5,9	2.529,5	2,7	-10,0
Fabricación de metales comunes	3.922,6	4,3	26,6	4.966,0	5,2	20,9
Producción de metal excluyendo maquinaria y equipo	3.504,3	3,9	-24,5	2.645,7	2,8	-28,2
Maquinaria y equipo	4.284,2	4,7	-10,9	3.817,2	4,0	-14,9
Maquinaria de oficina	216,0	0,2	-10,2	194,0	0,2	-0,0
Maquinaria y aparatos eléctricos	1.889,7	2,1	-16,4	1.579,8	1,7	-19,0
Aparatos de radio, TV y comunicaciones	1.737,3	1,9	2,7	1.784,2	1,9	0,0
Instrumentos médicos, ópticos	472,7	0,5	-26,4	347,9	0,4	-20,0
Vehículos automotores	8.321,5	9,2	-7,5	7.697,4	8,1	-12,0
Otros equipos de transporte	592,8	0,7	3,8	615,3	0,6	-14,3
Otras manufacturas y muebles	1.361,8	1,5	2,7	1.398,6	1,5	0,0
Total	90.461,8	100	5,2	95.165,6	100,0	-

(1) Se trata de la variación del volumen físico de la producción de cada agrupamiento sectorial entre 1993 y 1999 según la Encuesta Industrial del INDEC (1999[b]).

Fuente: elaboración propia en base a información del Censo Nacional Económico, INDEC (1994) e Industria Manufacturera, INDEC (1999[b]).

Por su parte, en el ámbito de las sustancias y productos químicos, las principales producciones provienen de los laboratorios medicinales, y de la elaboración de jabones y artículos de limpieza.

En cuanto a la fabricación de vehículos y de autopartes, tal participación se ha visto favorecida por el notable ritmo de crecimiento del “complejo automotor” registrado desde principios de los años noventa asociado a, por un lado, la expansión de la demanda interna en un marco de estabilidad de precios y de posibilidades de acceso al crédito para el consumo de bienes durables (en especial, durante la primera mitad de la década) y, por otro, y fundamentalmente, el régimen especial de promoción y protección con que fue favorecida la actividad, así como los acuerdos de intercambio “compensado” en el ámbito del Mercosur²¹.

Por último, la participación relativa de la producción de las refinerías de petróleo se ve fuertemente influenciada por la importancia de los impuestos internos (representan, prácticamente, un tercio del valor de la producción del sector), y por el incremento generalizado de la demanda local de los distintos combustibles líquidos derivados del petróleo (en buena medida relacionado con el dinamismo de la industria automotriz).

Un segundo fenómeno destacable es el que surge de considerar, siempre a partir de la información emanada del último Censo Nacional Económico (1994) en el país, la participación no muy disímil de cinco subconjuntos de industrias muy heterogéneas que individualmente consideradas aportan alrededor del 4% de la producción sectorial. Se trata de la fabricación de productos textiles –hilado, tejidos y acabado– (4,0%), la edición e impresión de publicaciones (3,9%), la manufactura de metales comunes –esencialmente siderurgia y aluminio– (4,3%), la elaboración de productos metálicos excepto maquinaria y equipo (3,9%), y la producción de maquinaria y equipo (4,7%). De conjunto, estas últimas actividades explican casi el 21% de la producción industrial. En otros términos, de agruparlas con las anteriores se verifica que más de las tres cuartas partes de la producción manufacturera generada en el ámbito nacional a mediados de los años noventa provenía de apenas nueve sectores industriales.

De las consideraciones precedentes se infiere, naturalmente, que un amplio grupo de producciones mostraba, a mediados de los noventa, una escasa –cuando no irrelevante– significación en el espectro fabril local (como, por ejemplo, la industria de la madera y derivados, o distintas ramas, muchas de ellas integrantes del sector metalmecánico, vinculadas a la fabricación de productos que suponen cierto grado de sofisticación tecnológica).

Ahora bien, a los efectos de determinar si con posterioridad al relevamiento censal se produjeron cambios de importancia en la distribución sectorial de la producción fabril generada en el ámbito nacional, en el Cuadro 1 se presenta también una actualización del valor bruto de la producción manufacturera correspondiente a las distintas actividades que cabe reconocer dentro del tejido industrial.

Una primera conclusión que surge de la información de referencia es que entre 1993 y 1999, en un contexto en que el conjunto del sector creció un 5%, se tendió a consolidar la estructura sectorial vigente al momento de realizarse el último Censo Nacional Económico (1994). En efecto, desde entonces hasta fines de la década pasada se registró un incremento (superior al 8%) en la participación relativa de un conjunto muy reducido de actividades: mientras que en 1993 tan sólo cinco agrupamientos daban cuenta del 59% de la producción sectorial realizada en el país, en 1999 esas mismas manufacturas explicaban casi el 65% (se trata de la elaboración de productos alimenticios y bebidas, la refinación de petróleo, la manufactura de sustancias y productos químicos, la fabricación de metales comunes, y la producción de vehículos automotores).

Sin embargo, dentro de este proceso cabe distinguir comportamientos disímiles entre los sectores mencionados. Así, por ejemplo, mientras que la producción agroindustrial se consolidó como la actividad de mayor importancia agregada del espectro manufacturero local (su presencia en el sector se incrementó durante el período analizado casi un 13%, llegando a representar un 30% de la totalidad de la producción industrial)²², la participación de la industria automotriz disminuyó algo más de un 12%²³. Por otra parte, mientras que la significación estructural de la refinación de petróleo se mantuvo prácticamente estable (en torno del 9%), se produjeron aumentos de consideración en el aporte relativo de la industria química y de la elaboradora de metales comunes al conjunto de la producción sectorial (del orden del 12% y el 21%, respectivamente)²⁴.

Asimismo, otra de las conclusiones que se desprende de la evidencia empírica presentada es la –en algunos casos, muy acentuada– involución productiva de ciertas actividades vinculadas a los bloques textil y metalmecánico (con la excepción de la industria automotriz), es decir, de aquellos sectores que motorizaron, en distintos momentos, el crecimiento sectorial en la etapa sustitutiva. Dicho proceso de deterioro estructural se encuentra estrechamente vinculado a la profunda crisis que atravesaron tales actividades durante los años noventa, la cual está asociada, a su vez, a las principales características que asumió la apertura de la economía encarada durante la década pasada a partir del *shock* neoconservador (fuerte asimetría en detrimento de determinados actores y sectores manufactureros).

Con respecto a la crisis que atravesaron estos sectores en el transcurso del decenio pasado, basta con mencionar los ejemplos que brindan la fabricación de productos textiles y de prendas de vestir y pieles (cuyos respectivos aportes relativos a la producción total disminuyeron entre 1993 y 1999 un 32% y un 23%), o de la producción metalúrgica, la fabricación de instrumentos médicos y ópticos, la elaboración de maquinaria y aparatos eléctricos, y la producción de máquinas y equipos (donde las caídas fueron del orden del 28%, 20%, 19% y 15%, respectivamente)²⁵. Sin duda, ello reviste particular importancia no sólo porque conllevó, en términos globales, una caída en el grado de “complejización productiva”

de la industria local, sino también porque muchas de estas ramas se caracterizaban por presentar importantes articulaciones productivo-comerciales con –en algunos casos, numerosos– sectores fabriles (lo que determinó, por ejemplo, la desarticulación productiva de estas actividades, caídas en la ocupación, etc.).

En definitiva, las evidencias disponibles indican que en el transcurso del decenio de los noventa se tendió a consolidar una estructura fabril crecientemente estructurada alrededor de un conjunto sumamente acotado de actividades (en la actualidad, apenas cinco sectores explican casi las dos terceras partes de la producción industrial generada a nivel nacional). Al indagar acerca de los principales rasgos estructurales de tales actividades se verifica que las mismas se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales (la mayoría de carácter estático), en la elaboración de ciertos *commodities* industriales de uso difundido, y en el aprovechamiento de regímenes especiales de promoción y protección, y que presentan un claro denominador común: un escaso dinamismo en cuanto a la generación de valor agregado y puestos de trabajo, a la vez que reducidas articulaciones tecno-productivas y comerciales con el resto de la trama fabril.

A ello se le suma el hecho de que muchas de las actividades que durante la década pasada debieron atravesar por una fase de crisis y/o estancamiento productivo, en particular aquéllas en las que las pequeñas y medianas empresas tenían una presencia importante, se caracterizaban por poseer cierto dinamismo en lo que a creación de valor agregado y eslabonamientos productivos respecta, y por ser mano de obra intensivas (incluso, en algunos casos, como en ciertos sectores textiles o en el ámbito de la producción de maquinaria y equipo, con un alto requerimiento de personal con un elevado grado de calificación relativa).

Las consideraciones precedentes sugieren que en la explicación del proceso de consolidación de la estructura manufacturera con las características mencionadas ha jugado un papel decisivo la orientación que adoptaron –así como los sesgos implícitos de– las distintas medidas de política aplicadas en los años noventa. Así, por ejemplo, las ramas de mayor incidencia relativa en el sector, buena parte de las cuales son fuertes exportadoras (es el caso de las industrias alimenticia, petrolera, siderúrgica y automotriz), se vieron favorecidas por la instrumentación de diversos mecanismos de subsidio a las exportaciones²⁶, lo que, al articularse con las ventajas comparativas propias de estas actividades (sea de carácter natural y/o “institucionales” de privilegio), conllevó un incremento significativo en las exportaciones y la producción de las mismas²⁷. Por su parte, la evolución negativa que experimentaron numerosas manufacturas durante el decenio pasado (tales los ejemplos de diversas producciones textiles y metalmecánicas) remite, en buena medida, a la conjunción de dos procesos: el encarecimiento de los costos empresarios derivados de la evolución de las tarifas de los servicios públicos privatizados, y la forma bajo la cual se implementó la política de liberalización comercial²⁸.

Indudablemente, todo lo anterior juega un papel central en la explicación de los motivos por los cuales durante los años noventa se acentuaron dos procesos distintivos del desenvolvimiento fabril post-sustitutivo: la “desindustrialización” y la expulsión prácticamente ininterrumpida de mano de obra. En este sentido, la consolidación de un patrón de especialización productiva tan ligado al aprovechamiento de las potencialidades que ofrece la dotación local de recursos naturales introduce, en términos prospectivos, serios interrogantes en cuanto a la posibilidad de revertir dichas tendencias en un lapso razonable de tiempo.

De esto último se desprenden importantes cuestionamientos a aquellos analistas que, generalmente desde una visión ortodoxa, señalan –implícita o explícitamente– que el hecho de que la industria manufacturera local se especialice en producciones en las que el país cuenta con probadas ventajas comparativas es una condición suficiente para garantizar un crecimiento sostenido del sector –y, en un plano más general, del conjunto de la economía argentina (que, de esa manera, se “reindustrializaría”)–, que se manifieste, a su vez, en una creciente incidencia en el comercio internacional y, derivado de todo lo anterior, en una mayor incorporación de mano de obra^{29/30}.

CRISIS OCUPACIONAL, CAÍDA SALARIAL E INEQUIDAD DISTRIBUTIVA

La “desindustrialización” argentina de la última década se dio a la par de un ostensible deterioro en las condiciones laborales de los trabajadores de la actividad. En este sentido, por sus implicancias económico-sociales, el rasgo de mayor relevancia que surge del desempeño industrial reciente remite a la evolución del empleo, las remuneraciones de la mano de obra ocupada y la distribución funcional del ingreso al interior del sector.

Como se desprende de la información que consta en el Cuadro 2³¹, entre 1993 y 1999, el volumen físico de la producción fabril aumentó en términos absolutos apenas un 5% (y, como fuera analizado, el sector continuó perdiendo participación en el conjunto de la economía argentina)³². Dicho crecimiento se vio acompañado de un mucho más importante incremento en la productividad media de la mano de obra del sector, que creció más de un 30% durante el período de referencia (que se eleva al 32% en caso de considerar la evolución de la productividad horaria).

CUADRO 2
INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA
PRINCIPALES INDICADORES DE COMPORTAMIENTO 1993-1999
(ÍNDICE BASE 1993=100)

	Volumen físico de la producción	Obreros ocupados	Productividad de la mano de obra	Horas-obrero trabajadas	Productividad horaria de la mano de obra	Salario medio	Productividad/Salario medio
	I	II	III = I/II	IV	V = I/IV	VI	VII = III/VI
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	104,6	97,1	107,7	98,6	106,0	106,2	101,4
1995	97,3	91,3	106,6	88,6	109,8	104,3	102,2
1996	103,5	88,1	117,5	88,0	117,6	104,7	112,2
1997	113,2	89,4	126,6	91,1	124,3	101,5	124,8
1998	114,6	87,2	131,4	87,3	131,2	101,3	129,7
1999	105,2	80,6	130,5	79,5	132,3	100,5	129,9

Fuente: elaboración propia en base a información de INDEC (1999[b]).

Si bien ese incremento de la productividad laboral puede estar relacionado con una mayor inversión³³, también parece estar vinculado, y de manera significativa, al notable proceso de expulsión de mano de obra que tuvo lugar en el período analizado y, derivado de ello, a una intensificación en los ritmos de trabajo de los obreros ocupados en el sector. Al respecto, durante el período bajo análisis la cantidad de obreros industriales disminuyó, en forma casi ininterrumpida, a una tasa anual acumulativa cercana al 4%. Ello determinó que en 1999 la masa total de los ocupados en la actividad fuera aproximadamente un 20% inferior que la registrada en 1993³⁴. De lo anterior se desprende que en el transcurso de la década pasada la industria local registró una elasticidad empleo-producción de -3,7 o, en otros términos, que por cada punto porcentual que creció la producción durante el período de referencia, el empleo sectorial cayó un 3,7%³⁵.

Con respecto a este proceso de acentuada –y prácticamente sistemática– expulsión de asalariados de la actividad, cabe destacar que algunos autores lo relacionan con el hecho de que en los noventa, en consonancia con el abaratamiento relativo de los bienes de capital *vis-à-vis* el “factor trabajo”, numerosas firmas encararon diversos procesos de reconversión productiva que implicaron una creciente utilización de maquinaria y equipo por unidad de producto y, como resultado de ello, determinaron una menor demanda de empleo, crecientes rendimientos productivos de la mano de obra y un incremento en el grado de modernización del sector³⁶.

Sin embargo, a juzgar por las evidencias disponibles, todo parece indicar que esta brusca declinación registrada en la ocupación industrial ha estado mucho más asociada con la crisis y la reestructuración de la actividad registradas en el transcurso de la década de los noventa que con un proceso de sustitución de trabajo por capital y de aumento en el nivel de modernización del tejido manufacturero local. En ese sentido, la fuerte contracción del empleo en el sector remite, en gran medida, a la conjunción de dos fenómenos: el reducido grado de absorción y/o demanda de mano de obra que caracteriza a las actividades fabriles líderes y el cierre de numerosas pequeñas y medianas firmas (las principales generadoras de empleo) que se registró en los años noventa que, como se analiza más adelante, estuvo directamente relacionado con los impactos asimétricos que, sobre los diversos agentes manufactureros, se derivaron de la orientación que adoptaron determinadas medidas de política implementadas en el país durante los años noventa (fundamentalmente, la apertura comercial)³⁷.

En relación con lo anterior, cuando se analiza la evolución de la producción en términos relativos al comportamiento de la productividad del trabajo se constata que, en un período en que esta última variable aumentó casi seis veces más que la primera, la productividad media de la mano de obra del sector se incrementó mucho más que la producción en las fases de crecimiento³⁸, y disminuyó muy levemente ante contracciones pronunciadas de la actividad productiva (tales los casos de las crisis de 1995 y 1999)³⁹. El carácter que asumen estos desempeños permite afirmar que durante el decenio de los años noventa el aumento de la productividad laboral del sector industrial ha estado sumamente asociado a la evolución del empleo o, más precisamente, a la dinámica que adoptó la casi sistemática expulsión de asalariados. En dicho contexto, de considerar que entre 1993 y 1999 las horas-obrero trabajadas disminuyeron casi al mismo ritmo y siguiendo la misma tendencia que el empleo sectorial (de lo cual se desprende que la extensión de la jornada laboral se mantuvo prácticamente constante), puede concluirse que el importante aumento registrado en los rendimientos productivos promedio de la mano de obra fabril estuvo estrechamente ligado a un incremento de consideración en la intensidad del proceso de trabajo.

Por otro lado, en el marco de un proceso en el que se registraron crecimientos en la producción y, fundamentalmente, en la productividad laboral, el salario medio de los trabajadores empleados en el ámbito manufacturero se mantuvo casi en un mismo nivel. Como surge de la información presentada, a partir de 1994, luego de haber aumentado más del 6% con relación al año anterior, las remuneraciones medias de los obreros industriales disminuyeron en forma casi ininterrumpida, a un promedio del 1% anual.

A partir de este patrón diferencial de comportamiento entre la productividad (fuerte expansión) y el salario real de los trabajadores (importante contracción) cabe inferir una significativa transferencia de ingresos desde los asalariados ha-

cia los capitalistas del sector y, por lo tanto, una creciente apropiación del excedente fabril por parte de estos últimos. Como queda reflejado en la columna VII del Cuadro 2, la relación entre la productividad laboral y el salario medio de la mano de obra (que constituye un indicador *proxy* de la distribución interna del ingreso industrial) se incrementó sistemáticamente en el transcurso del período bajo estudio, a tal punto que en 1999 fue casi un 30% más elevada que en 1993, lo cual refleja que, más allá de su destino específico, el capital industrial se apropió de la totalidad de los recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra y, también, de la disminución de los salarios obreros (en especial, a partir de 1995)^{40/41}.

En síntesis, el análisis de la dinámica manufacturera que se registró en el país durante el decenio de los noventa indica que en dicho período se consolidaron ciertos rasgos sectoriales que han caracterizado a la actividad desde mediados de los años setenta: una fuerte –y casi ininterrumpida– disminución en la cantidad de obreros ocupados y, en directa relación con ello, crecientes niveles de productividad laboral (explicados, en lo sustantivo, por una mayor intensidad en el uso del “factor trabajo” o, en otras palabras, por un incremento en la tasa de explotación de los obreros en actividad) que, al no ser transferidos a los asalariados vía incrementos en las remuneraciones, trajeron aparejada una profundización de la regresividad existente en materia de distribución del ingreso generado en el sector.

En tal sentido, el estudio del desenvolvimiento industrial reciente brinda importantes elementos de juicio para comprender muchos de los acuciantes problemas que enfrenta la economía argentina tras una década de ajuste neoconservador (una elevadísima tasa de desocupación, una persistente precarización de las condiciones laborales de la mano de obra ocupada, bajas y decrecientes retribuciones salariales y, de resultas de ello, una marcada y creciente inequidad distributiva). Asimismo, los resultados obtenidos en los análisis precedentes llevan a preguntarse si la manifestación de procesos como la caída de la ocupación y los salarios, o la distribución regresiva del ingreso manufacturero, expresan las “consecuencias no deseadas” del modelo económico vigente (tal el argumento esgrimido por los defensores del mismo) o si, por el contrario, constituyen una consecuencia inevitable de la aplicación de políticas de ajuste y reforma estructural inspiradas en el “pensamiento único”.

En función de las consideraciones anteriores cabe introducir una somera digresión. Uno de los principales argumentos esgrimidos por los sectores de poder en la Argentina, así como por sus intelectuales orgánicos, remite a la falta de competitividad de la industria manufacturera, y a que dicho proceso sólo puede ser resuelto, bajo la Convertibilidad (dadas las “rigideces” de tipo cambiarias que supone tal esquema de funcionamiento económico), mediante un incremento en la productividad del trabajo (o, si ello no resulta posible, directamente a partir de una reducción de las remuneraciones obreras).

Lo interesante que surge de la información analizada en esta parte del trabajo es que durante el transcurso de los años noventa se registró un aumento considerable en la productividad laboral del sector; sin embargo, no se trató de un “crecimiento virtuoso” de dicha variable por cuanto fue explicado, en gran medida, por un deterioro de significación en las condiciones de los trabajadores (mayor intensificación de la jornada laboral e importante caída del salario), y porque no logró revertir –siquiera parcialmente– las tendencias a la “desindustrialización” y a la reestructuración regresiva del sector que se venían manifestando desde mediados de los años setenta.

En ese sentido, todas aquellas propuestas que señalan que, ante las “rigideces” que plantea el régimen convertible, la única salida para mejorar el tipo de cambio real –y, por esa vía, ganar en competitividad– es lograr mayores niveles de productividad del trabajo, ocultan que, en el contexto actual, ello supone un empeoramiento en la situación de los trabajadores (vía caída del empleo, aumento en la tasa de explotación, disminución de las remuneraciones, deterioro en su participación en el ingreso generado en el sector, etc.).

En relación con esto último, cabe destacar que en el presente se asiste en la Argentina a una fuerte disputa al interior de los sectores dominantes que gira, fundamentalmente, en torno de la orientación que tendría que adoptar un eventual abandono de la Convertibilidad (con devaluación o vía dolarización)⁴². Si bien se trata de proyectos claramente antagónicos (la “salida devaluatoria” nuclea en forma preponderante a los principales grupos económicos del país que son fuertes exportadores y poseen un alto volumen de activos líquidos, mientras que la “opción dolarizadora” es defendida, en especial, por las compañías privatizadas, las firmas extranjeras que adquirieron empresas locales en el transcurso de los años noventa y el sector financiero), ambas propuestas coinciden en que la principal variable de ajuste sean los salarios de los trabajadores.

En efecto, la “salida devaluatoria” conllevaría una brusca y directa contracción en los ingresos de los trabajadores (cuya magnitud estaría determinada por la intensidad que asuma la modificación del tipo de cambio), mientras que la “opción dolarizadora” tendría efectos similares (téngase presente, en tal sentido, que los partidarios de esta postura plantean como uno de los ejes centrales –si no el excluyente– de la política económica un ajuste recesivo de neto corte fiscalista asentado sobre la caída del empleo y los salarios del sector público –y, por “efecto demostración”, del ámbito privado– y la “flexibilización” de las condiciones laborales).

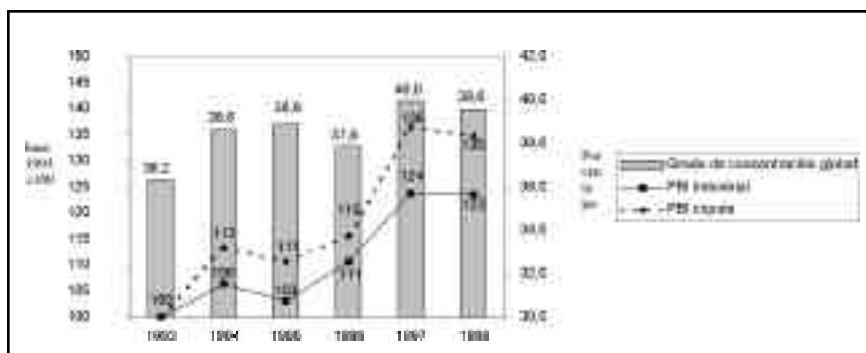
LA EVOLUCIÓN DE LAS GRANDES FIRMAS: CONCENTRACIÓN ECONÓMICA Y DISTRIBUCIÓN REGRESIVA DEL INGRESO

La “desindustrialización” que indujo el *shock* neoconservador de los noventa no sólo ha estado articulada con un importante deterioro en las condiciones laborales de los trabajadores y una redistribución regresiva del ingreso fabril, así como con la consolidación de una estructura sectorial que denota un alto grado de “simplificación productiva”, sino también con un importante aumento en la concentración de la producción en torno de un grupo reducido de grandes firmas. A los efectos de aprehender la magnitud y las principales características que presentó dicho proceso, resulta sumamente ilustrativo explorar lo sucedido en el transcurso de la década pasada a nivel de las empresas líderes de la actividad (se trata de las más de 300 firmas industriales que integran el panel de las 500 de mayor tamaño del país)⁴³.

Como se puede apreciar en el Gráfico 2, entre 1993 y 1998 el producto bruto manufacturero creció más de un 23%, mientras que el generado por los principales oligopolios del sector aumentó un 35%⁴⁴. Como producto de ello, se registró un incremento de consideración en el grado de concentración económica del conjunto del sector fabril (particularmente significativo si se considera que tuvo lugar en apenas un sexenio): mientras que en 1993 las líderes industriales explicaban, conjuntamente, el 36% del valor agregado sectorial generado en el país, en 1998 daban cuenta del 40% (lo cual supone un incremento en el grado de concentración industrial global de aproximadamente el 10%)⁴⁵.

Se trata, sin duda, de un muy elevado nivel de concentración productiva que hace abstracción de un fenómeno característico de la economía argentina en el último cuarto de siglo: el control de un número importante de las principales empresas del país (incluyendo, obviamente, a las que actúan en el ámbito manufacturero) por parte de algunos conglomerados económicos (de capital nacional y extranjero). De ello se infiere que el índice de concentración presentado no refleja en toda su intensidad –en rigor, subestima– el grado de oligopolización real del conjunto de la industria local, o, en otras palabras, que seguramente mucho menos de 300 grandes actores económicos controlan las dos quintas partes del producto bruto fabril de la Argentina.

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DEL PBI INDUSTRIAL, EL DE LA CÚPULA MANUFACTURERA Y EL
GRADO DE CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL GLOBAL 1993-1998
(ÍNDICE BASE 1993=100 Y PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía (2001) y de INDEC (1999[a]).

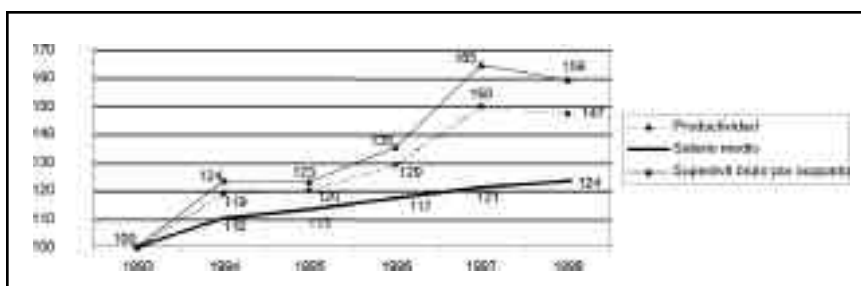
En relación con lo anterior, interesa analizar someramente los factores que permitirían explicar las razones por las cuales durante el período bajo análisis las firmas que integran la élite industrial se expandieron a una tasa considerablemente más elevada que el promedio sectorial. Ello remite, en buena medida, a la conjunción de dos de los rasgos estructurales centrales que caracterizan a la economía argentina desde el quiebre de la sustitución de importaciones: un patrón de distribución del ingreso regresivo y una creciente incidencia de los mercados externos como destino de la producción generada por las grandes firmas manufactureras. En efecto, el proceso que se inicia a partir de la interrupción del proceso sustitutivo trajo aparejada la conformación de un nuevo régimen de acumulación que se consolida sobre la base de la disminución de los salarios reales y la concentración de la riqueza, procesos que operan como condición de posibilidad del incremento de las exportaciones (básicamente de productos agroindustriales, los llamados “bienes salario”) y de la producción –y el consumo– de bienes demandados por los sectores de más altos ingresos⁴⁶.

De este modo, crecientemente vinculadas al consumo de los sectores de mayores ingresos de la población (cuyos niveles de consumo se encuentran muy poco asociados a las fases del ciclo económico local), así como a los mercados externos (lo cual permite, en un contexto recesivo, contar con una importante capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones), las empresas que forman parte de la cúpula manufacturera local cuentan con la posibilidad de crecer muy por encima del promedio sectorial y, de resultados de ello, concentrar una proporción cada vez mayor de la producción fabril generada en el país⁴⁷.

Indudablemente, el hecho de que durante el decenio de los noventa, en el marco de un proceso generalizado de “desindustrialización” e involución sectorial, se haya registrado un aumento de consideración en la incidencia relativa de un reducido número de grandes firmas en el PBI de la actividad, constituye un claro indicador de que una parte mayoritaria del tejido manufacturero local debió transitar por un sendero crítico o, en otros términos, refleja el carácter asimétrico y regresivo (en cuanto a sus impactos sobre los distintos agentes económicos) que caracterizó a la reestructuración industrial de la última década derivada de la aplicación del *shock* neoliberal.

En relación con lo anterior, cabe destacar que el considerable incremento registrado en el grado de concentración industrial global se articuló con un proceso de distribución regresiva del ingreso. Como se desprende de la información presentada en el Gráfico 3, entre 1993 y 1998 tuvo lugar, siempre a nivel de la élite empresarial del sector, un incremento de casi el 50% en el rendimiento productivo por asalariado, mientras que el salario medio creció apenas un 24%. Este comportamiento diferencial entre la productividad laboral y la remuneración media de los obreros empleados en las firmas industriales líderes sugiere una significativa transferencia de ingresos desde estos últimos hacia los empresarios y, por lo tanto, una creciente apropiación por parte de los grandes capitalistas de la actividad del excedente generado por los trabajadores. Ello se refleja claramente en la evolución del superávit bruto de explotación por ocupado (esto es, la parte del producto bruto por asalariado que recibe el empresario una vez descontada la masa salarial), que se incrementó cerca de un 60% a lo largo del período bajo análisis.

GRAFICO 3
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD, EL SALARIO MEDIO Y EL SUPERÁVIT BRUTO DE EXPLOTACIÓN POR OCUPADO EN LA CÚPULA MANUFACTURERA 1993-1998
(ÍNDICE BASE 1993=100)



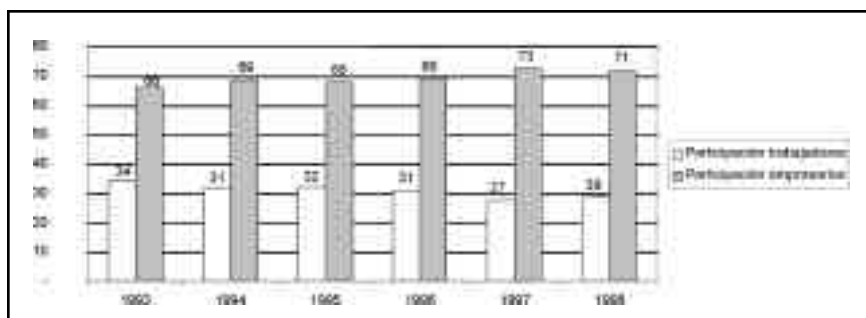
Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC (1999[a]).

Asimismo, cuando se consideran exclusivamente los salarios abonados por las firmas de la cúpula y las utilidades empresarias se observa que, mientras las últimas crecieron un 34% entre 1993 y 1998, la masa salarial se incrementó apenas un 13%. Estos disímiles ritmos de expansión determinaron una alteración de significación en la relación que se establece entre los dos componentes centrales del valor agregado. Así, mientras en 1993 el volumen total de utilidades empresarias representaba el 51% de la masa salarial abonada por las firmas integrantes de la cúpula, en 1998 dicha relación se había incrementado al 61%.

En suma, del conjunto de las evidencias empíricas analizadas surge que, durante buena parte de la década de los noventa, una porción significativa de los ostensibles incrementos registrados en la productividad de la mano de obra empleada en las líderes manufactureras fueron absorbidos casi íntegramente por los empresarios bajo la forma de una importante –y creciente– masa de beneficios.

Naturalmente, este proceso trajo aparejado un empeoramiento de consideración en la participación de los trabajadores en la distribución del ingreso generado en el ámbito de las firmas de mayor tamaño de la actividad (Gráfico 4). En efecto, en tan sólo seis años los obreros ocupados en estas empresas perdieron cinco puntos porcentuales en su participación en el producto bruto total, mientras que la retribución al capital se incrementó del 66% en 1993 al 71% en 1998.

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN LA CÚPULA
MANUFACTURERA 1993-1998 (PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia en base a información de INDEC (1999 [a]).

En definitiva, en los años noventa se acentuaron a nivel de la industria local dos tendencias estrechamente ligadas entre sí, cuya génesis histórica puede situarse, en ambos casos, a mediados de los años setenta: una creciente concentración económica y una importante redistribución del ingreso desde los trabajado-

res hacia los empresarios. Al indagar acerca de los posibles factores que podrían dar cuenta de dicha situación fue posible constatar que el incremento registrado en el grado de concentración industrial global durante la década pasada encontró como condición de posibilidad un no menos profundo proceso de distribución regresiva del ingreso, que se refleja en el hecho de que en apenas un sexenio, mientras la participación relativa de las firmas líderes en el PBI y el valor de la producción globales del sector se expandió, en ambos casos, casi un 10%, los asalariados empleados en estas empresas vieron disminuir su participación en el producto bruto global en aproximadamente un 15%.

En función de lo anterior, cabe preguntarse cuál ha sido el sentido o, más precisamente, el objetivo último de las reformas estructurales instrumentadas en la Argentina en los años noventa, ya que la gran mayoría de los importantes incrementos registrados en la productividad laboral no se “derramó” hacia el conjunto de la sociedad, tal como afirmaron que efectivamente ocurriría aquellos que impulsaron la instrumentación de las políticas de cuño neoliberal del tipo de las implementadas en el país desde fines de los años ochenta, sino que más bien fue apropiada –casi íntegramente– por las fracciones más oligopolizadas del capital industrial.

Ello refleja el ostensible grado de imbricación que existe entre el “pensamiento único” y el núcleo más concentrado del poder económico y, derivado de ello, permite determinar cuáles son las bases sobre las que se estructura la “objetividad” que, a juicio de sus defensores y propagandistas, caracteriza a la doctrina económica ortodoxa (en especial, en su *peculiar* –y, a la luz de los análisis precedentes, para nada “ingenua”– versión doméstica).

LA CONTRACARA DE LA EXPANSIÓN DE LA CÚPULA MANUFACTURERA: EL DESEMPEÑO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Como se puede inferir de la información analizada hasta este momento, uno de los principales emergentes del desenvolvimiento industrial reciente remite a los impactos desiguales que se derivaron del sentido adoptado por las políticas públicas neoliberales aplicadas en la Argentina durante los años noventa sobre los diversos agentes fabriles. En tal sentido, una de las expresiones más claras del carácter asimétrico de la “desindustrialización” registrada durante el decenio pasado es que, al tiempo que un conjunto sumamente reducido de firmas oligopólicas incrementó de modo significativo su participación en el conjunto de la producción industrial generada en el país, una parte importante de pequeñas y medianas empresas (Pymes) atravesó por una fase crítica que se manifestó, por ejemplo, en el cierre de numerosas firmas, o en el creciente desplazamiento –si no el abandono– de actividades industriales por tareas de comercialización y/o distribución; procesos que operaron alterando drásticamente uno de los rasgos característicos históricos de las Pymes manufactureras nacionales: su alto grado de dinamismo en materia de generación de valor agregado y puestos de trabajo.

A los efectos de comprender más cabalmente el sendero evolutivo que debieron transitar durante el transcurso de los noventa las empresas industriales de menor tamaño relativo, así como los sesgos asimétricos de la reestructuración fabril, en el Cuadro 3 se presentan, para 1993 (año correspondiente al último Censo Nacional Económico relevado en el país), las principales actividades manufactureras en las que las Pymes tenían una considerable gravitación en términos de su contribución a la producción agregada.

De la información presentada se desprende que gran parte de las ramas fabriles en las que las Pymes tenían una presencia difundida registró, por diversas razones, una aguda contracción productiva a lo largo de los años noventa. Es el caso de un amplio espectro de sectores que resultaron muy perjudicados por el proceso de apertura comercial instrumentado (por ejemplo, la industria de maquinaria y equipos, la elaboración de plásticos y de papel y envases, y distintas manufacturas de productos textiles y de derivados de cuero).

CUADRO 3
PRINCIPALES RAMAS INDUSTRIALES CON PRESENCIA IMPORTANTE DE PYMES⁽¹⁾
PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN LA PRODUCCIÓN, LA OCUPACIÓN Y
LOS LOCALES PRODUCTIVOS 1993 (PORCENTAJES Y VALORES ABSOLUTOS)

Rama	% participación Pyme en la producción de la rama	Personal ocupado	Unidades productivas Pymes
Equipos y maquinaria en general	55,7	25.234	1.333
Plásticos	69,6	22.637	1.170
Ingeniería metálica	64,2	23.196	1.544
Prendas de vestir	59,6	23.725	1.349
Autopartes	41,1	18.576	1.031
Panadería	52,4	28.230	2.699
Industria vitivinícola	52,2	7.445	299
Tejidos	45,1	8.861	409
Conservas	58,6	6.111	222
Otras alimenticias	48,9	3.392	139
Motores eléctricos	58,0	4.113	439
Molienda de trigo	51,7	3.163	73
Productos metálicos	70,4	10.333	682
Papel y envases	51,9	6.055	254
Calzado de cuero	44,8	11.157	630
Curtido de cueros	43,1	4.985	205
Otros productos textiles	63,7	6.132	290
Fundición de metales no ferrosos	54,6	4.552	230
Pinturas	55,0	3.341	149

(1) Se consideran Pymes a aquellas unidades fabriles que ocupan entre 6 y 100 personas.

Fuente: elaboración propia en base a información de Gatto y Ferraro (1997).

En el primer caso, cabe destacar que a partir de 1992 el gobierno argentino implementó un nuevo tratamiento para los bienes de capital que se sostuvo en la reducción de los aranceles a su importación y en el otorgamiento de un reintegro a las ventas en el mercado interno, lo cual trajo aparejado un efecto desfavorable sobre la rama por cuanto determinó un creciente desplazamiento de la producción local (mayoritariamente realizada por Pymes) por maquinarias y equipos importados⁴⁸; tendencia que se vio reforzada por la creciente apreciación del tipo de cambio que tuvo lugar durante la Convertibilidad y, como se analiza más adelante, por las antagónicas posibilidades que, en materia financiera, debieron enfrentar las distintas fracciones del empresariado industrial.

Si bien aún no se dispone de estudios que analicen en detalle la forma en que la liberalización comercial de los noventa impactó sobre la industria del papel y derivados, de productos textiles y de calzado y otros artículos de cuero, vale la pena mencionar que, como consecuencia de la apertura, importantes –y tradicionales– firmas de gran tamaño que actuaban en tales actividades registraron muy pobres desempeños económicos durante la década pasada (Celulosa Argentina, Alpargatas y Yoma, respectivamente). Es indudable que ello constituye un indicador por demás elocuente de las implicancias que, sobre la producción local de estos bienes, se derivó del ingreso al país de bienes importados.

En este sentido, cabe destacar que la mayoría de las Pymes que actuaban en estos mercados no contó con ninguno de los elementos que sí tuvieron las empresas líderes para contrarrestar –cuando menos parcialmente– los efectos de la apertura comercial (importantes escalas tecno-productivas y comerciales, altos niveles de productividad, control oligopólico de los canales de importación, posibilidades de acceso a financiamiento a tasas de interés relativamente baratas y/o de internalizar distintos tipos de subsidio del aparato estatal, etc.). Sin duda, lo anterior constituye un elemento relevante para explicar los motivos por los cuales a las Pymes les resultó tan dificultoso hacer frente a un proceso de apertura, como el instrumentado en el país durante la década pasada, tan poco gradual y sesgado hacia las importaciones⁴⁹.

Asimismo, otro subconjunto de industrias con predominancia productiva de Pymes se vio afectado –por lo general, en forma negativa– por los cambios registrados en el perfil organizacional de las grandes firmas (es el caso de la producción de autopartes, y de la manufactura de productos metalúrgicos y derivados de metales comunes).

Con respecto a la elaboración de autopartes, cabe recordar que en los años noventa se instrumentó un régimen especial para la industria automotriz que trajo aparejado un considerable incremento en la importación de partes y piezas (así como de vehículos finales) por parte de las terminales, lo cual indujo la ruptura de ciertos –en algunos casos, importantes– encadenamientos productivos; proceso que repercutió en forma negativa sobre el entramado local de autopartistas (donde las Pymes tenían una participación relevante).

En relación con la producción sidero-metalúrgica, las evidencias disponibles indican que en la década pasada se verifica, a nivel de las grandes empresas que actúan en la misma, una mayor importación de ciertos productos finales que antes manufacturaban por cuenta propia, lo cual, al igual que en el caso de la industria automotriz, ha impactado negativamente sobre las Pymes que operaban en dichos mercados (las que se dedicaban mayoritariamente a la producción de los insumos intermedios empleados en la fabricación de tales bienes).

Independientemente de la especificidad de cada sector industrial, las consideraciones precedentes sugieren que el proceso de liberalización comercial instrumentado en el país durante los años noventa afectó a las Pymes por dos vías. En algunas producciones el impacto fue directo, lo cual se refleja en que buena parte de este tipo de empresa no pudo hacer frente a la creciente competencia de productos provenientes del exterior (por ejemplo, en el ámbito de la industria textil, la del calzado, y la de maquinaria y equipo). En otros casos, los efectos de la apertura fueron indirectos y estuvieron asociados a la política de las grandes empresas de sustituir insumos nacionales y/o bienes finales por similares importados, lo cual conllevó una menor demanda hacia sus proveedores locales (lo sucedido con los pequeños y medianos productores de autopartes resulta por demás ilustrativo de dicho fenómeno).

A este respecto, el carácter netamente importador que adoptó el proceso de liberalización comercial en gran parte de las ramas industriales en las que las Pymes tenían una presencia decisiva contrasta profundamente con la notable –y creciente– “apertura exportadora” que caracterizó a las líderes fabriles durante los años noventa, y denota el carácter claramente asimétrico y discriminatorio de la liberalización comercial instrumentada⁵⁰.

Lo anterior merece ser destacado por cuanto se trata, en la generalidad de los casos, de actividades en las que las Pymes tenían una importante gravitación relativa y que, a su vez, se caracterizaban por presentar una elevada intensidad laboral (en muchos casos, con una considerable demanda de mano de obra altamente calificada) y, según los sectores, un importante dinamismo en términos de la creación de valor agregado y de eslabonamientos productivos. Sin duda, la forma en que las modificaciones introducidas en el contexto macroeconómico repercutieron sobre este segmento empresarial es uno de los principales factores que permiten explicar los motivos por los que durante la década pasada la industria manufacturera disminuyó aún más su participación en el conjunto de la economía argentina y expulsó a un número importante de trabajadores, al tiempo que simplificó de modo ostensible su perfil productivo (todo ello en un contexto de crecimiento de la concentración económica y de empeoramiento en la distribución del ingreso)⁵¹.

Ahora bien, los opuestos comportamientos que registraron los distintos tipos de agentes manufactureros durante el decenio de los noventa no sólo remiten a los sesgos implícitos en la política de liberalización comercial implementada ba-

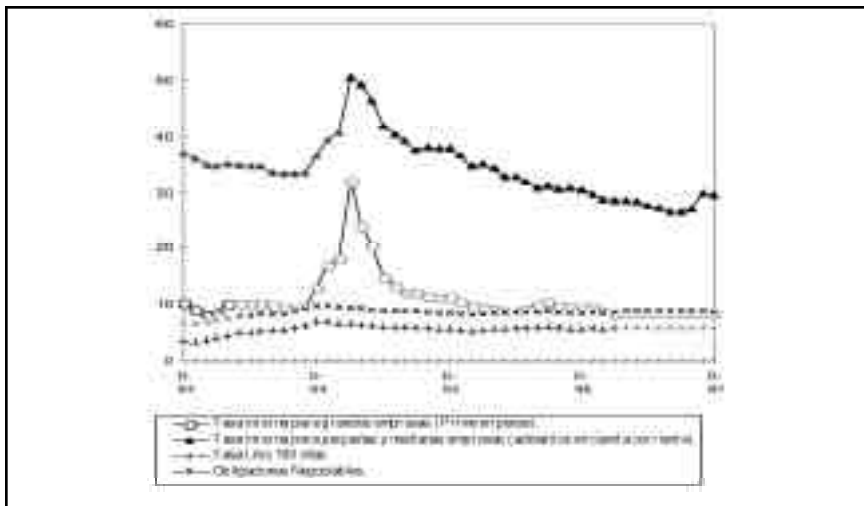
jo la administración Menem y continuada bajo el gobierno del Dr. De la Rúa, sino que también se explican por las desiguales condiciones que debieron afrontar las diferentes fracciones del empresariado industrial en materia de acceso al crédito. En este sentido, la reestructuración de la economía argentina de la década pasada también conllevó, a pesar de lo que señalan los defensores del “libre” funcionamiento de las “fuerzas del mercado”, una profundización de las tradicionales disparidades en el financiamiento de las firmas e, incluso, la irrupción de nuevas asimetrías. Todas ellas aumentaron sustancialmente las diferencias ya existentes en favor de las grandes firmas y en detrimento de las Pymes (en particular, en el ámbito fabril).

Durante los noventa se puede advertir que las características internas e internacionales que adoptó el mercado financiero produjeron una acentuada segmentación del crédito con fondos y tasas de interés diametralmente distintos. Por lo general, las Pymes sólo pudieron acceder a un financiamiento restringido mediante los adelantos en cuenta corriente o documentos descontados, que exhibieron tasas de interés incomparablemente más elevadas que las que rigieron en el mercado internacional, y plazos muy cortos de amortización. Ello deviene, en lo sustantivo, del hecho que, a nivel local (donde se endeuda prácticamente la totalidad de las Pymes), el costo y las modalidades de obtención de los créditos dependen mucho más del tamaño patrimonial del solicitante que de la naturaleza del proyecto a financiar⁵². Lo anterior se vio agravado dado el mínimo aporte de créditos promocionales provenientes del sector público; no tanto por la indisponibilidad de este tipo de fondos sino, en especial, por las dificultades que encontraron las Pymes para acceder a los mismos (altamente concentrados en grandes empresas).

Por su parte, el capital concentrado obtuvo financiamiento, tanto externo —mediante la emisión de obligaciones negociables que se colocaron en el exterior o el endeudamiento con la banca transnacional (en ciertos casos, abonando la tasa Libo)— como interno —con el sistema financiero local, a las tasas más reducidas del mercado (equivalentes a la tasa Prime en pesos).

Al respecto, en el Gráfico 5 se puede observar la evolución de las distintas tasas de interés entre 1993 y 1997, de lo cual se desprende que la que enfrentaron las Pymes ha sido notablemente más elevada que las que debieron pagar las grandes firmas, tanto por su endeudamiento interno como externo, y que, a pesar de que dichas diferencias se redujeron a lo largo del tiempo, hacia finales del período de referencia más que duplicaron a cualquiera de ellas.

GRÁFICO 5
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS DEVENGADAS POR LOS DIFERENTES TIPOS
DE FIRMA 1993-1997 (PORCENTAJE MENSUAL)



Fuente: Basualdo (2000[a]).

Las evidencias presentadas reflejan, desde otra perspectiva, la “falacia” implícita en la “ingenua” versión local del neoliberalismo. En efecto, y al igual que en el resto de las actividades económicas, la “liberalización” del sector financiero local también fue justificada bajo el supuesto de que, como producto de la misma, se registraría en forma rápida e inevitable una mejora en la “eficiencia asignativa” en dicho mercado, que se reflejaría, por ejemplo, en una importante disminución en las tasas de interés que debían enfrentar los distintos segmentos empresariales –en especial, las Pymes (lo que, a su vez, les permitiría a tales actores financiar sus respectivos procesos productivos y, por esa vía, disminuir las brechas existentes con las grandes firmas)⁵³. A este respecto, durante el decenio de los noventa no sólo no se logró reducir el costo del financiamiento para las Pymes –y, menos aún, los diferenciales de tasas de interés con respecto a las empresas oligopólicas líderes–, sino que, incluso, ello constituyó uno de los principales factores explicativos de la aguda crisis que debieron transitar las firmas de menor tamaño del sector manufacturero local.

En definitiva, la reestructuración económico-social que tuvo lugar en la Argentina durante la década pasada no sólo trajo aparejada una importante redistribución del ingreso manufacturero desde el trabajo hacia el capital, sino que también, dentro del empresariado, las Pymes resultaron sumamente afectadas por la orientación que adoptaron las distintas medidas de política implementadas, mien-

tras que las firmas líderes registraron una notable expansión económica que les permitió incrementar de modo ostensible su –ya de por sí significativa– gravitación agregada en el sector (en particular, en aquellas ramas de mayor incidencia relativa y dinamismo).

En efecto, por factores de diversa índole (en especial, las modalidades bajo las cuales se implementó la política de apertura comercial –escaso gradualismo, importantes asimetrías en cuanto a sus impactos sobre los diferentes actores y sectores, muy laxos mecanismos de control aduanero, etc.–, y la evolución y el costo del crédito para los distintos agentes fabriles), uno de los aspectos salientes de la década pasada es la desaparición de un vasto número de Pymes que no pudieron enfrentar exitosamente el nuevo entorno macroeconómico que se tendió a configurar. Ello indica que como producto de la aplicación, en el transcurso de los años noventa, de medidas de política inspiradas en la matriz de pensamiento neoconservador, se agudizó notablemente uno de los aspectos distintivos de la industria manufacturera local (en especial, después de la interrupción de la industrialización sustitutiva): su alto grado de heterogeneidad estructural.

En relación con estos procesos, existe una corriente de análisis que señala que las fuertes heterogeneidades de comportamiento que registraron los distintos agentes fabriles durante la década pasada provienen, en lo sustantivo, de conductas microeconómicas disímiles y/o capacidades diferenciales de respuesta de los mismos ante cambios en las “señales del mercado” (es decir, que ante un mismo “punto de partida” macroeconómico, hubo un conjunto minoritario de actores que desplegaron las estrategias adecuadas y otro mayoritario que implementó conductas inadecuadas)⁵⁴.

Sin embargo, de la información analizada se desprende que el éxito o el fracaso de los distintos tipos de firmas no dependen, prioritariamente, de las decisiones microeconómicas que las mismas asumen, sino del contexto económico global en el que actúan o, en otros términos, que las asimetrías de desempeño registradas han estado mucho más asociadas a los sesgos implícitos en la orientación de las políticas públicas aplicadas que al despliegue de estrategias –más o menos adecuadas– por parte de los diferentes actores manufactureros.

En ese marco, parece por demás discutible la afirmación de que una de las características básicas del proceso de reformas estructurales puesto en práctica en el país en el transcurso de los años noventa “ha sido su *uniformidad*, en el sentido de no elegir ganadores y perdedores ex ante” (Sguiglia, 1997, énfasis del autor). A la luz de las evidencias presentadas en este trabajo, es evidente que, a diferencia de lo que pregonan sus defensores, las políticas de ajuste ortodoxo inspiradas en los principales postulados del “pensamiento único” (sobre todo, en su *peculiar* versión doméstica) no han sido ni uniformes ni neutrales en términos de sus impactos sobre los distintos tipos de empresa que conforman el entramado industrial local.

Con este señalamiento no se busca poner en cuestión el hecho de que uno de los rasgos salientes del desempeño manufacturero reciente remite a los claros diferenciales de *performance* que se manifestaron entre los distintos actores fabriles (al respecto, basta confrontar el exitoso desenvolvimiento que registraron los principales oligopolios del sector con el –en la generalidad de los casos, negativo– sendero que debió transitar buena parte del espectro local de Pymes para comprobar la validez de tal aseveración), sino los factores explicativos de dichas heterogeneidades.

Así, el devaluar analíticamente las decisiones microeconómicas y, en consecuencia, poner el énfasis en la naturaleza y el sentido adoptado por las políticas implementadas en la explicación de los disímiles comportamientos económicos verificados en el sector industrial, brinda importantes elementos de juicio para identificar cuáles fueron los agentes económicos que se buscó favorecer –por acción u omisión– a partir de la política estatal. Así, cuando se analiza la forma en que la “desindustrialización” de los noventa impactó sobre las grandes firmas y sobre las Pymes y los trabajadores, se desprende con claridad la estrecha articulación que existe entre el pensamiento ortodoxo y las fracciones más concentradas del sector empresario o, en otros términos, la funcionalidad que la implementación de políticas de corte neoliberal guarda en relación con el proceso de acumulación y reproducción del capital de la cúpula del poder económico.

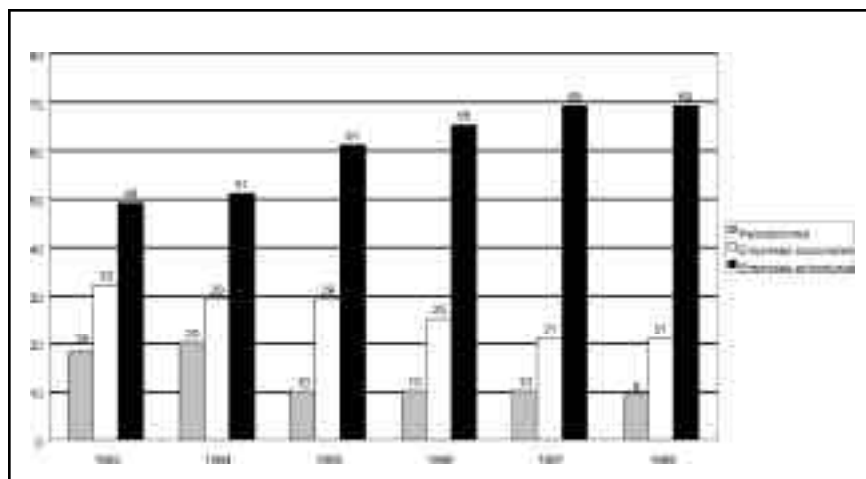
LAS IMPORTANTES MODIFICACIONES EN LOS LIDERAZGOS EMPRESARIOS: LACRECIENTE “EXTRANJERIZACIÓN” DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

Otro de los rasgos distintivos del desempeño del sector manufacturero local durante los años noventa (en especial, a partir de 1995) ha sido la creciente gravitación de empresas extranjeras dentro del núcleo del capital más concentrado de la actividad, y la concomitante retracción de los grandes grupos económicos nacionales (es decir, aquellos actores que, al amparo de muy diversas políticas de succión del aparato estatal, se beneficiaron ampliamente con la política “desindustrializadora” de la dictadura militar y de las sucesivas administraciones democráticas, al tiempo que ejercieron un claro liderazgo sectorial, junto con algunos conglomerados extranjeros y empresas transnacionales, durante toda la década de los ochenta y la primera mitad de la de los noventa)⁵⁵.

A los efectos de explorar la naturaleza de dicho proceso, en el Gráfico 6 se visualiza cómo entre 1993 y 1998 la contribución relativa de las firmas nacionales al valor agregado generado, en conjunto, por la cúpula fabril local⁵⁶ disminuyó casi un 35% (pasó del 32% al 21%), mientras que la de las asociaciones entre capitales locales y transnacionales se contrajo en un 50% (cayó del 18% al 9%). En el mismo período se registró un aumento de consideración en la importancia relativa al interior del grupo de las líderes manufactureras de empresas controladas

por actores extranjeros (aquellas en las que los capitales transnacionales poseen más del 50% de la propiedad de la compañía): mientras que en 1993 la participación de este tipo de empresa en el producto bruto global de la élite era del 49% (y de casi el 18% del PBI industrial del país), en 1998 ascendía a cerca del 70% (que equivalía a aproximadamente el 28% del PBI total del sector)⁵⁷.

GRÁFICO 6
DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AGREGADO DE LA CÚPULA MANUFACTURERA SEGÚN EL
ORIGEN DEL CAPITAL DE LAS FIRMAS 1993-1998 (PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia en base a información de INDEC (1999[a]).

Dada la relevancia que asume este proceso de fuerte –y creciente– “desnacionalización” de la élite fabril (y, naturalmente, del conjunto del sector), vale la pena analizar con cierto detenimiento sus principales características e implicaciones. Al respecto, en la actualidad vastos integrantes del *establishment* político, académico y empresarial remarcan insistentemente que la cada vez más acentuada “extranjerización” de la industria local estaría reflejando –y traería aparejado– un importante proceso de “modernización” del sector y del conjunto de la economía nacional. En tales afirmaciones subyace el supuesto de que la empresa transnacional constituye uno de los principales agentes del desarrollo, en tanto, a partir de su mejor posicionamiento relativo frente a sus similares de origen nacional (en materia de, entre otras cosas, el control de aspectos tecno-productivos, el desarrollo de importantes economías de escala y especialización, o la capacidad de contar con mayores oportunidades de financiamiento), puede liderar un proceso de crecimiento y reconversión del aparato manufacturero en lo que se relaciona con sus rasgos más modernizantes.

Sin embargo, un análisis de las principales características que presenta la inserción de los factores transnacionales en la industria argentina, así como de los impactos centrales derivados de dicho posicionamiento estructural, lleva a plantear ciertos –importantes– interrogantes en cuanto a la validez de tal afirmación, a la vez que permite identificar las principales restricciones que, sobre el desarrollo sectorial, se desprenden del creciente control extranjero sobre la producción fabril generada en el ámbito nacional.

En tal sentido puede señalarse, en primer lugar, que las empresas foráneas ejercen, en la generalidad de los casos, un control oligopólico sobre aquellas ramas de mayor dinamismo e importancia relativa del entramado industrial. Si bien se trata de actividades que crecieron en el transcurso de los años noventa⁵⁸ –en algunos casos, a tasas sumamente elevadas–, demostraron una significativa incapacidad para traccionar con su dinamismo a otras actividades fabriles, tanto en términos productivos como en lo que respecta a la generación de puestos de trabajo. Ello se refleja, entre otros aspectos, en el proceso de estancamiento relativo que experimentó la industria con respecto a otros sectores de la actividad económica durante la década pasada. Así, lejos de promover la “modernización” y el crecimiento sostenido de la producción manufacturera local, el predominio de esta modalidad de inserción estructural de los capitales extranjeros en el sector tenderá a profundizar la crisis de “desindustrialización” que ha venido atravesando la actividad en las últimas décadas (que no sólo se expresa en la caída en la participación relativa del sector en el PBI global, sino también en la agudización de, entre otros, los procesos de expulsión de trabajadores, de desaparición de una cantidad considerable de Pymes, de desarticulación de numerosos complejos productivos, y de disminución en el grado de integración nacional de la producción).

Otro de los argumentos frecuentemente esgrimidos desde la ortodoxia del pensamiento económico para destacar la importancia que una mayor presencia de factores transnacionales en la industria local suele inducir, es que dicha situación permitiría renovar y modernizar al sector dado que, según se afirma, las empresas extranjeras introducen en el país bienes de capital de alta complejidad tecnológica, a la vez que realizan importantes gastos en materia de Investigación y Desarrollo (I&D) a nivel local. Sin embargo, tales afirmaciones distan significativamente de lo que acontece en la realidad.

En efecto, si bien es cierto que durante la década pasada se han introducido nuevas tecnologías (tanto de productos como de procesos), el sector manufacturero local se ha transformado en importador neto de paquetes tecnológicos sobre los cuales no tiene prácticamente participación alguna en su elaboración. Es más, a partir de los noventa muchas empresas extranjeras que actúan en el ámbito fabril han tendido a externalizar sus áreas de ingeniería local, reemplazándolas por la incorporación de tecnología importada y casi sin desarrollo local alguno, lo cual disminuyó aún más los ya de por sí escasos vínculos de estas firmas con pro-

veedores y/o subcontratistas locales. En este sentido, las evidencias disponibles indican que las empresas foráneas conservan en sus países de origen tanto la fabricación –y la utilización– de bienes de capital de alta tecnología y valor agregado, como la casi totalidad de sus gastos en materia de I&D. Todo lo anterior es particularmente importante de destacar por cuanto indica que, a nivel local, las firmas extranjeras no son, como se señala, agentes difusores del cambio y/o la innovación tecnológica y, por otra parte, al ser fuertes importadores de bienes de capital, contribuyen a profundizar el deterioro de la industria local de maquinaria y equipos (en la cual, como fuera mencionado, las Pymes tenían una considerable significación agregada).

Por otro lado, el hecho de que una proporción mayoritaria del ingreso de capitales extranjeros a la industria local se haya producido a partir de la adquisición de plantas y/o empresas ya existentes (centralización del capital)⁵⁹, y no, por ejemplo, mediante la instalación de nuevas unidades productivas, trae aparejada una disminución en la capacidad de crecimiento de largo plazo del sector (lo cual, obviamente, operará como otra restricción para revertir –siquiera parcialmente– el agudo proceso de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva de la actividad del último cuarto de siglo). Ello, por cuanto dicho patrón de radicación de las empresas extranjeras en la industria argentina determinó que no se hayan registrado incrementos sustantivos en el *stock* de capital del sector ni, derivado de ello, en su capacidad de producción ni de generación de empleo.

Asimismo, resulta interesante indagar acerca de los principales impactos que la creciente “transnacionalización” de la industria argentina puede determinar sobre las cuentas externas del país. Al respecto, la creciente incorporación de capitales provenientes del exterior al sector manufacturero local fue empleada en forma recurrente por el *establishment* para resaltar la supuesta mayor “confianza” que despertaba la economía nacional en el mercado mundial. Sin embargo, cabe suponer que los efectos (positivos en el corto plazo) derivados del ingreso a la actividad de una importante masa de capital extranjero se verán más que compensados en el mediano plazo por las salidas de capital asociadas a, entre otras cosas, la remisión de utilidades y dividendos por parte de las firmas transnacionales⁶⁰, la importación de bienes finales y/o de insumos para la producción que realizan las mismas, el pago de regalías por la compra y/o el uso de tecnologías y/o patentes, el establecimiento de precios de transferencia entre las subsidiarias y sus respectivas casas matrices, etc.

Lo anterior es particularmente importante de resaltar en tanto se da en el marco de la vigencia de una legislación que no impone a las empresas extranjeras ningún tipo de restricción en cuanto a la remesa de utilidades y dividendos ni a la repatriación de capitales, y de una economía que presenta como una de sus principales restricciones estructurales un nivel de endeudamiento sin precedentes y un saldo de balanza de cuenta corriente crónicamente deficitario, a lo cual cabe

adicionar la creciente fuga de capitales locales al exterior motorizada, principalmente, por los grupos económicos y otras fracciones del gran capital doméstico.

Por último, vale la pena resaltar que esta dinámica industrial cada vez más controlada por capitales extranjeros encuentra como principal condición de posibilidad un patrón de distribución del ingreso nacional crecientemente desigual y regresivo. En efecto, como fuera mencionado, en el marco de la estructura manufacturera vigente, la caída del salario real y la concentración de la riqueza resultan plenamente funcionales al actual esquema de funcionamiento del sector (que se caracteriza por el hecho de que una parte cada vez más importante de la producción realizada en el país por las empresas oligopólicas líderes se destina al consumo de los sectores de mayores ingresos de la población y a la exportación –en especial, de los denominados “bienes salario”).

En definitiva, de las consideraciones precedentes se desprenden algunas de las principales consecuencias que se derivan de la creciente “extranjerización” de la producción manufacturera local. En tal sentido, puede concluirse que, en las actuales condiciones en que se desenvuelve la actividad en la Argentina, la cada vez más marcada y decisiva presencia de factores transnacionales no promoverá ni garantizará la modernización y/o el desarrollo del sector fabril, sino que muy probablemente operará profundizando aún más la “desindustrialización” ligada a la crisis de las Pymes y al deterioro de la situación de los trabajadores, la brecha tecnológica que separa a la industria argentina de sus similares en los países desarrollados, los déficits externos del sector (y del conjunto de la economía nacional), y la regresividad existente en materia distributiva.

La “desnacionalización” de la industria argentina es explicada, en buena medida, por la conjunción de dos fenómenos: el deterioro económico y la desaparición de un número muy importante de pequeñas y medianas empresas de origen local, y la venta a actores extranjeros de grandes firmas oligopólicas (pertenecientes, en la generalidad de los casos, a los principales grupos económicos nacionales)⁶¹. Ahora bien, la creciente participación de empresas de origen foráneo al interior de la élite industrial y del conjunto del sector manufacturero local que se verificó fundamentalmente a partir de 1995 no implica la disolución definitiva de los grandes grupos económicos de origen nacional que ejercieron el liderazgo sectorial durante casi tres lustros.

Al respecto, es indudable que uno de los principales emergentes del estudio de la evolución fabril en los noventa es que estos actores disminuyeron de modo ostensible su gravitación dentro de la actividad; sin embargo, en lugar de caracterizar este proceso como de “retirada” (Schvarzer, 1999), resulta más apropiado analizar con cierto detalle las distintas estrategias desplegadas por los mismos, por cuanto ello arroja importantes elementos de juicio para comprender más cabalmente las posturas de estos sectores de poder en relación con diversas problemáticas (la viabilidad de la Convertibilidad y las eventuales formas en que se de-

bería salir de dicho esquema monetario, la manera en que se tendría que encarar un proceso de reindustrialización del país, etc.).

Cuando se analiza el desempeño reciente de esta fracción del capital más concentrado se desprende que, hacia fines del decenio pasado, constituye la tipología empresarial que presenta la mayor participación en la actividad más importante dentro de la cúpula manufacturera y del sector (la producción agroindustrial). Este perfil sectorial le permitió a estos actores consolidarse como el segmento empresario de la élite, y del conjunto de la industria local, que registró los mayores superávits de comercio exterior. Esto último es particularmente importante por cuanto, por un lado, durante los años noventa el sector registró en términos globales abultados déficits de comercio exterior, y, por otro, porque refleja que se trata de grandes firmas oligopólicas que cuentan con una significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones. Naturalmente, la implementación de esta estrategia de “primarización productiva” por parte de uno de los actores centrales de la actividad ha tenido impactos de consideración en el conjunto del sector, por cuanto acentúa un patrón de especialización productiva estrechamente ligado a las primeras etapas del procesamiento industrial y, como tal, con escaso dinamismo en materia de generación de cadenas de valor agregado y puestos de trabajo.

Por otro lado, del análisis de la evolución de la facturación y de la tasa de rentabilidad de las distintas formas de propiedad que cabe reconocer al interior de la cúpula fabril durante los años noventa se desprende que si bien durante la segunda mitad de la década los grupos económicos locales vieron disminuir su participación tanto al interior del grupo de las líderes fabriles como en el agregado sectorial de manera significativa e ininterrumpida, siempre obtuvieron una tasa de retorno sobre ventas superior a la registrada en esos años por el conjunto de los grandes oligopolios industriales (Schorr, 2001). Ello denota que estos actores no transfirieron al capital extranjero sus activos más rentables o, en otras palabras, que se replegaron hacia aquellas actividades del espectro manufacturero local que presentan, en términos relativos, elevados márgenes de beneficio, lo cual cobra particular relevancia si se considera que, como fuera mencionado, en el transcurso de la década pasada se tendió a conformar, a nivel macroeconómico, una estructura de rentabilidades sectoriales relativamente desfavorable para la industria en su conjunto.

Finalmente, esta retracción de los grupos económicos locales en términos de sus activos fijos (son quienes enajenan buena parte de las más importantes firmas manufactureras transferidas a actores extranjeros durante los noventa) se da a la par de un sustancial incremento en la incidencia de sus activos financieros, en especial de los radicados en el exterior (se trata del segmento empresario que explica una parte considerable de la ingente fuga de capitales locales al exterior que se registró durante la década pasada)⁶².

Sin duda, el énfasis puesto en todas estas cuestiones no apunta a negar que la reducción en la incidencia de los grupos económicos que actúan en la industria argentina constituya una de las transformaciones más importantes de los últimos años, sino a descartar que su declinación alcance una magnitud tal que exprese la existencia de un proceso de disolución definitiva de esta fracción empresaria en términos de su incidencia en la economía real.

Es en el marco de esta “retirada” que corresponde interpretar y resignificar las distintas posiciones que fueron adoptando, en los últimos años de la década pasada, los más importantes conglomerados empresarios de origen local (sea en forma directa o a través de sus cuadros orgánicos). A partir de su significativa y decisiva capacidad de *lobbying* doméstico, y de las ventajas políticas e ideológicas que les brinda el origen de su capital, estos actores han elaborado y difundido un discurso acerca de la necesidad de encarar la “reindustrialización” del país a partir del empresariado nacional, el cual ha sido retomado, incluso, por vastos sectores del espectro político-sindical⁶³.

La importancia de la problemática en cuestión lleva a detenerse en su análisis, más aún cuando esta defensa de la “industria nacional” es realizada por buena parte de los mismos actores que resultaron ampliamente favorecidos por la profunda crisis que se viene registrando en el sector desde hace un cuarto de siglo, a la vez que recibieron ingentes sumas de dinero por la venta de sus principales empresas industriales a capitales foráneos. En otras palabras, se trata de los mismos agentes económicos que promovieron –y se beneficiaron con– la “desindustrialización” y la “extranjerización” de la producción fabril local que hoy cuestionan (ello sin mencionar que durante la década de los noventa direccionaron una parte considerable de sus recursos a actividades no industriales, como la prestación de servicios –en especial, los públicos privatizados, o a la valorización financiera y la fuga de capitales al exterior).

A juzgar por el comportamiento histórico de los grandes conglomerados económicos de origen nacional, en particular desde mediados del decenio de los setenta, todo parece indicar que con esta postura “industrialista” y “nacionalista” se está apuntando, una vez más, a la configuración de nuevos espacios privilegiados de acumulación y reproducción del capital en la actividad (como lo fueron, por ejemplo, la promoción industrial durante los años setenta y ochenta, o el régimen especial de la industria automotriz en los noventa).

De allí que no resulte extraño que, después de más de una década de pregonar acerca de las supuestas virtudes que se derivan de la “retirada del Estado” de todos los ámbitos económicos, numerosos integrantes de esta fracción más concentrada del empresariado local presionaran por distintos tipos de apoyo estatal (mediante la generación de políticas activas hacia el sector o la instrumentación de diversos regímenes de subsidio y/o promoción y/o protección), o por la salida del esquema de la Convertibilidad a partir de una devaluación de la moneda local.

Asimismo, en términos del tipo de modelo de industrialización que se está promoviendo, cabe destacar que no se trata, como ocurría durante la sustitución de importaciones, de un esquema de funcionamiento sectorial centrado en el mercado interno (lo cual fijaba un límite estructural a la baja de los salarios y, en consecuencia, a la redistribución regresiva del ingreso), sino de uno con base en las exportaciones, que, dado el tipo de perfil productivo predominante, sólo resulta viable con un mayor deterioro de la participación de los trabajadores y de las Pymes en el ingreso total generado en el ámbito industrial⁶⁴.

SÍNTESIS Y REFLEXIONES FINALES

Durante la década de los noventa se acentuaron en la industria argentina ciertas tendencias cuya génesis histórica se remonta, en la casi totalidad de los casos, al quiebre del modelo de sustitución de importaciones registrado en el país a mediados de los años setenta como producto de la política económica de la dictadura militar que usurpó el poder en marzo de 1976. Sin duda, el proceso analizado encuentra como uno de sus principales factores explicativos al *shock* institucional neoliberal que se instrumentó en el país bajo la administración Menem y que continuó –con ligeros matices– durante la gestión de la Alianza. En este sentido, las principales conclusiones que surgen de los distintos análisis realizados precedentemente son las siguientes.

En el transcurso del decenio pasado se agudizaron los procesos de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva del sector manufacturero local iniciados a mediados de los setenta, lo cual se visualiza, por ejemplo, en la cada vez menor participación de la actividad en el PBI global. En relación con ello, el análisis de la dinámica sectorial reciente no sólo indica que en la actualidad la industria argentina tiene prácticamente el mismo tamaño que hace un cuarto de siglo, sino que también se ha acentuado la pérdida de uno de los principales atributos que la caracterizaron durante la sustitución de importaciones: su carácter propulsor sobre el resto de las actividades económicas tanto en términos productivos como en lo que respecta a la creación de puestos de trabajo. Al respecto, basta comparar los coeficientes de elasticidad-producto global registrados durante el auge del modelo sustitutivo y en el transcurso de los años noventa (1,4 contra 0,4) y de elasticidad empleo-producción (0,65 contra -3,7) para comprender la magnitud que asumen tales fenómenos. Si se considera que, a nivel mundial, el sector fabril sigue siendo aquel que presenta el mayor dinamismo en términos de la creación de riqueza, es indudable que esta disminución en la presencia de la actividad en el PBI y el empleo globales, más que reflejar que la economía argentina ha ingresado en un “sendero de modernización” (tal el argumento esgrimido por los sectores de poder y sus intelectuales orgánicos para justificar el proceso “desindustrializador”), constituye un indicador de que, como producto de las reformas estructurales de los noventa, se agudizó considerablemente su grado de subdesa-

rollo, así como las trabas existentes para revertir tal tendencia –siquiera parcialmente– en un plazo de tiempo relativamente razonable.

La consolidación de estos fenómenos ha estado estrechamente asociada a la conjunción de distintos procesos como, por ejemplo, las principales características estructurales de las ramas de mayor dinamismo y significación agregada de la actividad (en la actualidad cerca de dos terceras partes de la producción industrial generada en el país proviene de sectores que se caracterizan por ubicarse, en su mayoría, en las primeras etapas del proceso productivo y, derivado de ello, por presentar un reducido dinamismo en términos de la generación de valor agregado y eslabonamientos productivos, así como de demanda de mano de obra por unidad de producto); la inserción sectorial de los principales oligopolios de la actividad (que denota un importante y cada vez más marcado grado de “primarización productiva”); el sentido adoptado por la apertura comercial implementada (que indujo una fuerte desintegración de la producción fabril local –en especial, en aquellas ramas con preponderancia de pequeñas y medianas empresas– derivada de la creciente importancia que asumió la compra en el exterior de insumos y/o productos finales por parte de las firmas industriales –fundamentalmente, las de mayor tamaño relativo); la conformación de una estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía que tendió a desalentar la inversión en el ámbito manufacturero; la vigencia de la valorización financiera como eje en torno del cual se estructura buena parte del proceso de acumulación y reproducción del capital de las firmas líderes que operan en el ámbito fabril; y la crisis en que se vieron inmersos los segmentos empresarios menos concentrados como resultado, en gran medida, de la orientación que adoptó la política económica (claramente sesgada en beneficio de las fracciones más concentradas del capital industrial).

La instrumentación de políticas ortodoxas durante los noventa conllevó también la profundización de dos procesos –íntimamente relacionados entre sí– característicos del desenvolvimiento sectorial post-sustitutivo: una fuerte disminución en la cantidad de obreros ocupados en la actividad y una creciente regresividad en materia distributiva. Al respecto, en el transcurso de la década pasada el crecimiento de la producción industrial se dio a la par de significativos aumentos en la productividad media de la mano de obra, los cuales estuvieron mucho más relacionados con el importante proceso de expulsión de asalariados que tuvo lugar que con incrementos productivos (o, en otros términos, con un acentuamiento en la intensificación de la jornada de trabajo). Esos crecientes recursos generados por la mayor productividad laboral no tuvieron como correlato incrementos en los salarios obreros sino que, por el contrario, lo que se verificó fue un persistente deterioro de las remuneraciones medias de los asalariados. La conjunción de ambos procesos trajo aparejada una mayor regresividad en la distribución interna del ingreso fabril, lo cual indica que, con independencia de su destino específico, los empresarios del sector (en particular los estratos más concentrados) se apropiaron de la totalidad de los recursos generados por la mayor productividad

y las menores retribuciones de la mano de obra. Lo anterior brinda interesantes elementos de juicio como para matizar aquellas hipótesis que, sustentadas en determinados principios básicos de la doctrina neoclásica (como siempre, en su *peculiar* versión vernácula), señalan que la caída del empleo en el ámbito manufacturero y las ganancias de productividad (y competitividad) registradas en los noventa se deben a un aumento de consideración en el *stock* de capital y, por esa vía, en el grado de modernización del sector. Ello, por cuanto por un lado no se ha tratado de un crecimiento virtuoso de la productividad, ya que ha estado asociado, en buena medida, a una brusca caída en el empleo sectorial, un aumento en la tasa de explotación y un empeoramiento en las condiciones laborales de los obreros ocupados en la actividad y, por otro, porque dicho incremento no logró revertir la generalizada crisis de “desindustrialización” por la que transita el sector desde mediados de los años setenta⁶⁵.

La creciente concentración de la producción en torno de un conjunto reducido de empresas oligopólicas constituye otro de los rasgos característicos de la evolución industrial de los años noventa (a tal punto alcanzó este proceso que en la actualidad algo más de trescientas grandes firmas explican aproximadamente el 40% del PBI de la actividad y más del 55% del valor bruto de la producción). Este importante incremento en el grado de oligopolización del conjunto del sector es explicado, en buena medida, por la capacidad que presentan las empresas líderes de desempeñarse con un importante grado de autonomía con respecto al ciclo económico interno, así como de crecer muy por encima del promedio sectorial (entre 1993 y 1998, el valor agregado generado por las líderes industriales se expandió un 50% más que el PBI total del sector, mientras que la producción global de dichas firmas creció casi un 65% más que la del conjunto de la actividad). Ello está estrechamente ligado, a su vez, a que estos actores son fuertes exportadores y poseen una significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las ventas al exterior (aspecto que los diferencia de una parte mayoritaria de los restantes agentes manufactureros, que son deficitarios –en algunos casos, altamente– en materia de comercio exterior) y al hecho de que destinan una proporción considerable de su producción al consumo de los segmentos de mayor poder adquisitivo de la población.

En relación con lo anterior, durante la década de los noventa, al tiempo que las grandes firmas del sector registraron una notable expansión económica, los sueldos obreros se contrajeron fuertemente y los trabajadores vieron disminuir en forma acentuada su participación en el ingreso sectorial. Ello es así porque, en el marco del actual esquema de funcionamiento de la economía argentina, la reducción sistemática de los salarios es ampliamente funcional tanto al modelo de la Convertibilidad (es la única variable de significación económica que se utiliza para hacer frente a la baja competitividad relativa del país y, en particular, del sector industrial), como, derivado de ello, a la dinámica de acumulación y reproducción ampliada del capital de las firmas que conforman el núcleo del capital con-

centrado interno (en tal sentido, la disminución de las retribuciones salariales beneficia a estos actores económicos en numerosos sentidos: reduciendo sus costos, mejorando el tipo de cambio real, aumentando sus saldos exportables, incrementando sus respectivos márgenes de beneficio, etc.). Ello sugiere que en el presente prácticamente no existen restricciones estructurales a la baja de los ingresos de los asalariados (salvo, obviamente, en lo que se relaciona con la propia reproducción de la fuerza de trabajo); aspecto que es particularmente importante de tener en cuenta ya que las distintas alternativas que los diferentes sectores de poder y sus intelectuales orgánicos barajan para salir de la Convertibilidad (con devaluación o vía dolarización) agudizarán aún más el importante deterioro de los salarios y la regresividad distributiva que se registraron durante la vigencia del esquema convertible.

La mayor concentración de la producción industrial que se registró en los noventa se dio a la par de transformaciones de significación en los liderazgos empresariales, que se manifiestan en un importante aumento en el grado de “extranjerización” de la producción (tendencia que se asienta sobre nuevas modalidades de radicación de las firmas transnacionales –tanto en lo que se refiere al destino sectorial de la inversión como a las modalidades de instalación en el sector) y la declinación relativa de los grandes grupos económicos de capital local. Por otro lado, ese aumento en el grado de oligopolización global del sector tuvo lugar en el marco de la consolidación de una estructura manufacturera crecientemente asociada a las primeras etapas del procesamiento industrial y/o al aprovechamiento de espacios privilegiados de acumulación y reproducción del capital y, dadas las escasas vinculaciones que tienen las ramas de mayor gravitación agregada con el resto de la trama manufacturera, cada vez más desarticulada.

Con relación a las modificaciones registradas a nivel de los liderazgos empresarios, de las evidencias presentadas en este trabajo se desprenden algunas conclusiones que permiten poner en cuestión algunas hipótesis ampliamente difundidas en el medio local, principalmente por aquellos autores que adscriben al paradigma económico ortodoxo. En primer lugar, resulta discutible la afirmación de que la creciente preponderancia de los capitales transnacionales en la industria local garantiza, por sí misma, que se pueda revertir la crisis industrial existente. Más aún, por factores de diversa índole, es de esperar que esta cada vez más marcada “extranjerización” del sector, así como de la cúpula empresaria, conlleve una profundización de buena parte de los rasgos distintivos de la dinámica manufacturera posterior a la interrupción del patrón de acumulación sustitutivo que se acentuaron en el transcurso de la década pasada (“desindustrialización”, “simplificación productiva”, caída en la ocupación y los salarios obreros, distribución regresiva del ingreso, etc.). Por otra parte, si bien la contracara de este aumento en la “transnacionalización” de la actividad es la fuerte contracción que se registró en la presencia en la actividad de los grandes conglomerados empresarios de capital nacional, de ello no se debe inferir que tales actores económicos se encuen-

tren atravesando un proceso de disolución. Ello, por cuanto, en el ámbito fabril mantienen –incluso incrementaron– su ya de por sí significativa participación en la rama de mayor incidencia relativa en términos de su contribución a la producción y las exportaciones agregadas (la producción agroindustrial), al tiempo que modificaron radicalmente la composición de sus activos totales (priorizando los líquidos por sobre los físicos) y, como consecuencia, intensificaron de modo ostensible su proceso de internacionalización financiera (los grupos económicos locales constituyen la fracción del gran capital que dinamizó el muy acelerado proceso de fuga de capitales nacionales al exterior que se manifestó durante los últimos años).

Del aumento registrado en el peso relativo de las firmas de mayor tamaño dentro de la actividad, en un contexto global de involución sectorial, se desprende que durante la década pasada una parte mayoritaria del entramado manufacturero local debió transitar por un sendero crítico. Al respecto, la información presentada sugiere que las pequeñas y medianas empresas resultaron sumamente afectadas por, entre otros factores, la orientación que adoptó el proceso de liberalización comercial instrumentado (fuertes asimetrías en detrimento de numerosos mercados fabriles en las que estas firmas tenían una participación relevante en la producción y el empleo globales), así como por las desigualdades que los distintos tipos de firmas tuvieron que afrontar en materia de acceso al crédito para financiar sus respectivos procesos productivos. De lo anterior se desprende que los disímiles desempeños empresarios registrados durante los noventa en el sector manufacturero han estado mucho más vinculados con los sesgos implícitos en las distintas medidas de política implementadas (claras heterogeneidades en detrimento de los estratos de firmas de menor tamaño y los trabajadores), que con diferenciales capacidades microeconómicas de adaptación de los distintos agentes manufactureros al nuevo “entorno de negocios” que se tendió a delinear en el transcurso del decenio. En este sentido, los notables diferenciales de *performance* empresarial verificados constituyen, adicionalmente, un claro indicador de la decisiva capacidad de influir en las definiciones de las políticas públicas que tienen los grandes capitales oligopólicos que actúan en el medio local.

En síntesis, de las consideraciones anteriores surgen ciertos elementos de juicio en relación con el sentido adoptado por la reestructuración económico-social aplicada en la Argentina durante los años noventa a partir de la instrumentación de un conjunto articulado de medidas de neto corte neoliberal. El carácter altamente regresivo de dicho proceso emerge, sin duda, como su principal resultado, lo cual se refleja, por ejemplo, en el hecho de que al tiempo que las firmas industriales líderes tuvieron un desenvolvimiento sumamente exitoso, los obreros del sector vieron disminuir en forma considerable su participación en la distribución del ingreso y muchas empresas de pequeño y mediano porte se vieron inmersas en una profunda crisis.

Ello indica que bajo la administración Menem se acentuó de modo notable, en forma contemporánea con la consolidación hegemónica del “pensamiento único”, uno de los objetivos centrales del proyecto refundacional de la última dictadura militar: el “disciplinamiento” de la clase trabajadora y de las fracciones menos concentradas del empresariado. A la luz de las evidencias analizadas a lo largo de este trabajo, es indudable que ambas etapas reconocen un denominador común: su papel decisivo en la profundización del proceso de concentración y centralización del capital, y en la creciente consolidación de un poder económico-social cada vez más excluyente.

Lo anterior permite poner en cuestión uno de los argumentos centrales esgrimidos por los defensores locales del pensamiento ortodoxo, a saber: que la instrumentación de medidas de política inspiradas en la doctrina neoliberal tienen un carácter neutral y/o uniforme en tanto afectan (y benefician) de la misma manera a todos los agentes económicos. A este respecto, basta confrontar la notable expansión económica que registraron las grandes empresas del sector *vis-à-vis* el crítico sendero que debieron transitar las pequeñas y medianas firmas y los trabajadores para comprobar lo “falaz” de tal argumentación, así como, estrechamente relacionado con ello, la funcionalidad que presenta la matriz de pensamiento neoconservador –y las políticas públicas que se sustentan en sus postulados básicos– en relación con el proceso de acumulación y reproducción del capital de las fracciones más concentradas de la cúpula empresaria.

También refleja hacia dónde conducen inevitablemente tales medidas en términos económicos y sociales (concentración y centralización del capital, caída de los salarios, distribución regresiva del ingreso, deterioro de las condiciones laborales, etc.), particularmente en contextos, como el argentino de las últimas décadas, signado por escasos –y cada vez más relajados– “contrapesos sociales” (en lo sustantivo, como consecuencia de la implementación de las propias políticas ordodoxas). Así, retomando algunas categorías conceptuales utilizadas por los economistas neoclásicos, puede concluirse que cuando existen marcadas “imperfecciones” en el mercado, la no compensación de las mismas (tal como ocurrió en la Argentina bajo el *shock* neoconservador), la “liberalización” plena de las denominadas “fuerzas del mercado” conllevará, muy probablemente, una profundización de las categorizadas como “fallas” de mercado. En tal sentido, el ejemplo que brinda el análisis de la industria manufacturera argentina en los años noventa constituye un indicador por demás elocuente de ello.

En términos prospectivos, la profundización de todos los procesos mencionados tiende a restringir sobremedida las capacidades futuras de crecimiento de la actividad industrial y del conjunto de la economía local, al tiempo que limita severamente las posibilidades de revertir la aguda crisis sectorial que se ha venido registrando en el último cuarto de siglo. Sin duda, ello expresa cuán “falaz” resultó ser el argumento esgrimido por los sectores de poder en la Argentina y sus

“ingenuos”, aunque sumamente interesados y poco “académicos” pensadores orgánicos acerca de que bastaba con aplicar las medidas de política prescriptas por el “Consenso de Washington” para asegurar un crecimiento sostenido del sector manufacturero, acompañado por crecientes niveles de inclusión social.

Sobre la base de la profundización de todas las tendencias mencionadas en el sector fabril local tras un decenio de ajuste neoliberal (que, cabe enfatizar, se inscribe en un proceso de más largo plazo cuyo punto de partida histórico se sitúa a mediados de los años setenta), resultaba obvio que el necesario impulso productivo que requería el país para afrontar sus agudos problemas sociales (precarización laboral, distribución regresiva del ingreso y marginación y exclusión social, entre otros) demandaba senderos radicalmente alternativos a los que predominaron durante la década pasada.

Sin embargo, a juzgar por la orientación adoptada por las distintas medidas de política instrumentadas por el gobierno de la Alianza desde el momento de su asunción, las cuales siguieron inspirándose en los postulados básicos de la ortodoxia neoliberal (siempre en su *peculiar* interpretación doméstica), todo hace pensar que la “pesada herencia menemista” recibida (que, a nivel del conjunto de la industria, se manifestó bajo la forma de un proceso involutivo y regresivo) se profundizará aún más bajo la actual gestión gubernamental. En este sentido, basta con mencionar:

- la sanción, a mediados del año 2000, de la reforma laboral que, lejos de promover el crecimiento económico y la reducción del desempleo –tal el argumento esgrimido por el gobierno y por los cuadros intelectuales del poder económico para legitimar dicha normativa–, operará acentuando la precarización laboral existente y, por esa vía, deprimiendo los ingresos asalariados, y afianzando aún más la subordinación del trabajo al gran capital;
- la convalidación del entorno normativo de privilegio del que gozan las empresas privatizadas prestatarias de servicios públicos y, en consecuencia, de una estructura de precios y rentabilidades relativamente desfavorable para la producción manufacturera (sin duda, uno de los principales factores explicativos del encarecimiento de la producción local y, derivado de ello, de la pérdida de competitividad externa), en especial en aquellos espacios productivos en los que tienen una importante gravitación económica empresas de pequeñas y medianas dimensiones;
- la búsqueda por profundizar un esquema exportador de tipo “agro-industrial y petrolero” (sólo viable, en el contexto actual, a partir de un mayor deterioro salarial y un patrón de distribución del ingreso cada vez más desigual y regresivo) bajo el supuesto de que ello permitirá, por un lado, hacer frente al permanente desequilibrio externo que presenta el país y, por otro, que la economía ingrese en un sendero sostenido de crecimiento y de generación de puestos de trabajo. Sin em-

bargo, de considerar que las exportaciones de productos industriales representan un porcentaje sumamente reducido del PBI global, es claro que difícilmente puedan convertirse en el motor que traccione al conjunto de los sectores económicos tanto en términos productivos como en materia de creación de empleo (a lo cual debe agregarse el hecho de que una proporción mayoritaria de la oferta exportadora local de bienes industriales es realizada por un número sumamente reducido de firmas oligopólicas);

- la preservación de ciertos espacios sectoriales privilegiados de acumulación del capital para las grandes empresas (la reciente prórroga del régimen para la industria automotriz se inscribe en esta línea);

- la contracción de la demanda agregada mediante la disminución de los salarios de los empleados del sector público –y, por “efecto demostración”, del ámbito privado– y la aplicación del llamado “corralito”; y

- la instrumentación de diversas medidas de neto corte fiscalista en el sector público nacional y en los distintos Estados provinciales, que apuntan, en lo sustantivo, a lograr un superávit fiscal que permita, al mismo tiempo, afrontar el pago de la deuda externa y mantener diversas modalidades de subsidio al capital concentrado interno (por ejemplo, ciertos regímenes de promoción y/o protección a algunos sectores de actividad, o la reducción y/o la exención del pago de distintos tributos a los grandes agentes económicos, etc.), como producto de lo cual cabe esperar que se profundice aún más el cuadro actual de estancamiento económico, desarticulación productiva, crisis ocupacional, deterioro salarial y distribución regresiva del ingreso que existe en la mayoría de las provincias argentinas.

Ello sin mencionar la casi total ausencia de políticas que, sobre la base de una mejora en materia de distribución del ingreso, apunten a incrementar el nivel del consumo interno, o, relacionado con ello, a alterar la dinámica de las fracciones dominantes en el proceso de acumulación y reproducción del capital en el sector, de modo de encarar un proceso de reindustrialización del país sobre la base de una mayor progresividad en términos distributivos y una creciente inclusión social. Esto último a partir de, por ejemplo:

- la instrumentación de un *shock* redistributivo que puntale la demanda interna (al respecto, cabe recordar que una parte mayoritaria del producto industrial generado en el país se destina al consumo a nivel nacional, con lo cual un incremento en el poder adquisitivo de la población –en especial, de los sectores de menores ingresos– no tardaría en traer aparejado un aumento en el nivel de actividad fabril –en particular, en el de las firmas de menor tamaño);

- la modificación en la estructura tributaria con la finalidad de incrementar la presión impositiva sobre los sectores de más altos ingresos y, en paralelo, reducir los gravámenes que pesan sobre los sectores de menores recursos y, dentro del espectro empresarial, las Pymes;

- la implementación de un conjunto de medidas tendientes a reducir las fuertes asimetrías de acceso al crédito que enfrentan las distintas fracciones empresarias (a partir de, por ejemplo, la instrumentación de líneas de crédito preferenciales para las Pymes, el establecimiento de tasas de interés subsidiadas, etc.).

- la puesta en práctica de un *set* de políticas que apunte a modificar la estructura de precios relativos existente (a partir de, por caso, una disminución de las tarifas de los servicios públicos y/o del establecimiento de algún tipo de imposición sobre la renta financiera, tanto la generada localmente como en el plano internacional) con el objeto de incentivar la inversión en el ámbito productivo (sobre todo, el manufacturero), abaratar los costos empresarios y, por esa vía, mejorar la competitividad;

- el incremento en el nivel de protección de la economía y la industria locales (en especial, en aquellos espacios productivos en los que las Pymes tienen una considerable gravitación agregada, y en los que se caracterizan por un mayor dinamismo relativo en lo que se vincula con la generación de cadenas de valor y puestos de trabajo), junto con un reforzamiento de los –sumamente laxos– controles aduaneros existentes y una mejor utilización de la legislación *antidumping*, lo cual permitiría que la mayor demanda interna no se traduzca, como ocurrió durante los años noventa, en un incremento pronunciado de las importaciones (sea de bienes finales, insumos intermedios y/o bienes de capital), con su consiguiente impacto –negativo– sobre las cuentas externas y sobre la estructura fabril (desarticulación productiva);

- el establecimiento de medidas tendientes a que las empresas que actúan localmente que realicen importaciones de bienes similares y/o sustitutos de los que elaboran en el país no modifiquen la dotación de personal empleado en sus respectivos establecimientos productivos, así como los consiguientes niveles salariales de los trabajadores ocupados;

- la aplicación de medidas que apunten, por un lado, a incrementar las exportaciones de productos industriales y a desconcentrar la actualmente muy concentrada oferta exportadora de estos bienes, y, por otro, a avanzar hacia un perfil exportador menos ligado al aprovechamiento de la constelación local de recursos naturales y más vinculado con actividades ubicadas en las etapas finales del proceso productivo;

- la instrumentación de un conjunto de políticas tendientes a reindustrializar a las economías regionales y a configurar un nuevo perfil productivo en el que tengan creciente preponderancia actividades que se encuentran en los últimos eslabones de la cadena de valor agregado, a la vez que sean dinámicas en lo que se relaciona con la generación de conocimiento científico-tecnológico, puestos de trabajo y eslabonamientos productivos;

- el incentivo a la conformación de conglomerados de empresas (fundamentalmente Pymes) a partir de, por ejemplo, el fomento a la creación de *clusters* de firmas que produzcan un mismo –o similar– producto con el fin de ser vendidos al exterior, o el fomento a la exportación de productos altamente diferenciados con un elevado componente de valor agregado local (ello permitiría no sólo el logro de economías de escala, sino también una reducción en los costos operativos de las empresas de menor tamaño);

- la puesta en práctica –y la garantía estatal de su cumplimiento– de un régimen de “compre nacional” (en el que las Pymes cuenten con un margen de preferencia en precios) no sólo en el ámbito de las compras del sector público (en sus distintos niveles jurisdiccionales), sino también en el de las prestatarías privadas de servicios públicos (incluyendo, en este subgrupo, a las firmas petroleras)⁶⁶;

- la elaboración de programas de incentivo y apoyo a la conformación de estrategias de cooperación entre grandes empresas y Pymes (constitución de redes productivas) que apunten, por ejemplo, a desarrollar –y, en algunos casos, a dinamizar– las importantes relaciones de tipo “proveedor-cliente” que se establecen –o que podrían llegar a establecerse– tanto entre las firmas de menor tamaño entre sí, como entre éstas y las más grandes todo lo cual debería articularse con el control efectivo sobre el comportamiento empresarial, con la finalidad de prevenir la implementación de distintos tipos de prácticas de carácter abusivo por parte de las firmas líderes;

- el establecimiento de distintos mecanismos que permitan regular los movimientos de capitales especulativos⁶⁷.

Evidentemente, la adopción de cualquiera de las medidas mencionadas, en tanto impondrían un cierto límite a la hasta ahora notable e imperturbable expansión económica de las fracciones más concentradas del sector empresarial, traería aparejada, en paralelo a un abandono de los postulados centrales del neoliberalismo como principio rector excluyente de las políticas públicas, una profunda modificación en el entramado de acuerdos político-sociales que sostuvo a los gobiernos de Menem y De la Rúa. Sin embargo, a juzgar por lo acontecido hasta el presente, dicha opción no parece encontrarse dentro los posibles “escenarios estratégicos” que maneja la Alianza.

En suma, en lugar de implementar medidas que apunten a mejorar de manera genuina (es decir, de un modo sustentable en el largo plazo) y efectivamente progresista la difícil situación socioeconómica que atraviesan numerosos sectores y actores económicos (en especial a nivel industrial), el gobierno de la Alianza reforzó de modo ostensible el pacto con el capital más oligopolizado que se configuró durante la última dictadura militar y se consolidó durante las administraciones radical y peronista que la sucedieron. Indudablemente, el sostenimiento de es-

te acuerdo entre la clase política y el bloque de poder económico –que se materializa en la implementación de políticas inspiradas en el paradigma neoliberal– profundizará aún más un modelo de acumulación cuyos denominadores comunes son la “desindustrialización” ligada a la crisis de las Pymes, la centralización del capital, la concentración de la producción y el ingreso, la desocupación y la precarización de las condiciones laborales de los trabajadores, la exclusión de un número creciente de individuos y, como consecuencia de todo lo anterior, la creciente fragmentación social.

El principal interrogante que surge de las consideraciones precedentes remite a cuán gobernable resultará una sociedad cada vez más polarizada entre un núcleo –minoritario– de grandes agentes económicos y un conjunto –mayoritario– de actores crecientemente desplazados de la esfera económico-social. En otros términos, a partir de esta férrea alianza neoconservadora que se ha afianzado entre la cúpula política local y el bloque dominante –así como de las implicancias económicas y sociales que se derivan de la misma– surge en forma inevitable la pregunta acerca de la posibilidad o no de consolidar en la Argentina una sociedad verdaderamente democrática (es decir, una sociedad en la que “lo democrático” no se circunscriba pura y exclusivamente al ámbito político), problemática sin duda ajena a las preocupaciones del “pensamiento único”.

POST-SCRIPTUM (MAYO DE 2002): LOS POSIBLES DERROTEROS DEL SECTOR MANUFACTURERO ARGENTINO EN EL ESCENARIO POST-CONVERTIBILIDAD

Desde la fecha de cierre del trabajo (mayo de 2001) hasta la actualidad, la Argentina ha venido atravesando una crisis político-institucional sin precedentes (de las más drásticas de la historia del país), correlato natural de la profunda debacle económica y social que se veía reflejada por, entre otras manifestaciones, cuatro años consecutivos de recesión económica, crecientes y alarmantes niveles de pobreza y de indigencia, elevadísimas tasas de desocupación y subocupación de la fuerza de trabajo, insostenible déficit fiscal, desequilibrios crecientes en su sector externo, y recurrentes renegociaciones de una deuda externa impagable. En el marco de dicha crisis, y después de la renuncia presentada por el Presidente De la Rúa a fines de diciembre de 2001 y de que se sucedieran tres presidentes en menos de dos semanas, a principios de enero del corriente año una Asamblea Legislativa designó como presidente provisional, hasta el año 2003, al Senador Eduardo Duhalde⁶⁸.

A pesar de su “defensa” de la “producción” y el “trabajo”⁶⁹, cabe destacar que, al momento de redactarse el presente *post-scriptum*, la única “política” hacia el sector industrial que ha aplicado la administración Duhalde ha sido el abandono del régimen de la convertibilidad a partir de una fenomenal devaluación de la moneda local (superior al 200%)⁷⁰.

El argumento oficial es que, como resultado de la depreciación del peso, el sector manufacturero se verá favorecido por diversos motivos. En primer lugar, por el incremento en las exportaciones de bienes industriales, que, según se afirma, traerá aparejados múltiples “efectos de derrame” sobre el entramado fabril local. Ello, por cuanto las manufacturas que lideren dicha expansión “arrastrarán” con su crecimiento a numerosas producciones, todo lo cual conllevará, adicionalmente, un aumento en la capacidad sectorial de generar cadenas de valor agregado y puestos de trabajo. No obstante, como fuera señalado en repetidas ocasiones a lo largo del trabajo, el hecho de que las exportaciones fabriles (altamente concentradas en un núcleo muy reducido de grandes firmas y en unos pocos productos, la mayoría de los cuales presenta un bajo grado de elaboración) representen una proporción sumamente reducida del PBI global del país, lleva a plantear numerosos interrogantes en cuanto a que las mismas puedan convertirse en el motor que traccione al conjunto de los sectores económicos tanto en términos productivos como en lo que se relaciona con la generación de empleo.

En segundo lugar, se señala que la devaluación del peso inducirá un proceso virtuoso de sustitución de importaciones. Sin embargo, atento al ostensible desmantelamiento del aparato industrial que se registró en el transcurso de la década pasada *pari passu* la implementación del programa neoconservador, a la ausencia de voluntad política para modificar la estructura arancelaria vigente por otra compatible con una nueva estructura productiva y para regular el comportamiento de los grandes agentes económicos en lo que se vincula con la fijación de precios, y al elevado componente importado que caracteriza a buena parte de las producciones fabriles, el incremento de la paridad cambiaria, más que contribuir a sustituir importaciones, derivará en un incremento significativo en los precios de la mayoría de los bienes industriales y, asociado a ello, en la profundización de la crisis de un amplio espectro de empresas (en especial, las de pequeña y mediana dimensión).

En tercer lugar, a pesar de lo que señalan sus defensores, la conjunción del *shock* devaluatorio con diversas medidas tendientes a reducir la oferta monetaria (por caso, el “corralito financiero”), el mantenimiento de una elevada tasa de interés, y la ausencia de políticas que apunten a trasladar a los salarios siquiera parte de la importante inflación que se ha venido registrando desde la asunción del Dr. Duhalde, determinará una caída significativa en los ingresos asalariados, lo cual condicionará sobremanera la posibilidad de revertir la crisis vigente (téngase presente, en tal sentido, que el grueso del producto manufacturero se consume en el país).

En otras palabras, las principales características del nuevo escenario macroeconómico que se abrió con la abrupta –y sumamente regresiva– salida del régimen de la Convertibilidad conllevarán tanto la profundización de la aguda crisis manufacturera que se ha venido registrando en los últimos años, como la princi-

pal manifestación de la misma: su carácter asimétrico (dados sus impactos heterogéneos sobre los distintos actores fabriles). Ello, por cuanto habrá numerosos perdedores (los trabajadores, las Pymes y algunas grandes firmas las más ligadas al mercado interno) y unos pocos ganadores (los grupos económicos locales y algunos grandes conglomerados extranjeros ligados a la exportación).

A este respecto, debe tenerse presente que el incremento registrado en el tipo de cambio trajo aparejados múltiples beneficios para estos últimos actores. En primer lugar, y fundamentalmente, determinó, como se mencionara en el trabajo, una brusca y directa contracción en los ingresos de los trabajadores y, como producto de ello, una importante disminución en los costos salariales y, consecuentemente, un incremento de los márgenes brutos de rentabilidad empresarial.

Por otro lado, es insoslayable recordar que, como fuera analizado, los grupos económicos, a pesar de las empresas que vendieron y del fuerte peso que tienen los activos financieros en sus respectivos activos totales, continúan teniendo importantes inversiones productivas en el país, especialmente en sectores con ventajas comparativas naturales y con una importante “propensión exportadora”. En consecuencia, con la maxidevaluación lanzada por el gobierno del Dr. Duhalde no sólo obtuvieron cuantiosas ganancias patrimoniales en términos de dólares, sino que, adicionalmente, al ser fuertes exportadores, aumentaron en forma considerable la facturación y la rentabilidad de sus actividades internas⁷¹. Ello sin mencionar que, como producto de la modificación de la paridad cambiaria, podrían llegar a recomprar las participaciones accionarias y/o las empresas que vendieron al capital extranjero, a cambio de desembolsar por ello un monto de dinero muy inferior al que recibieron al momento de la venta de las mismas (internalizando, por esa vía, una cuantiosa masa de beneficios extraordinarios).

Por otra parte, dadas las características distintivas que presenta la inserción sectorial de las grandes firmas oligopólicas en la industria local puede concluirse que la instrumentación de un esquema de funcionamiento sectorial como el propuesto muy probablemente traerá aparejada una profundización aún mayor de los procesos de “desindustrialización” y de desintegración de la producción analizados en el trabajo que acompaña al presente *post-scriptum*. En efecto, a juzgar por lo acontecido durante toda la década pasada, y considerando los principales rasgos estructurales de las actividades de mayor importancia relativa y presencia exportadora de la industria local y de la cúpula sectorial, difícilmente las mismas puedan motorizar un proceso de crecimiento de la industria –y de la economía argentina en su conjunto– que pueda “derramarse” sobre los distintos sectores económicos tanto en términos productivos como en lo que se vincula con la creación de puestos de trabajo. Así, más que viabilizar la “reindustrialización” del país, un esquema “industrializador” con eje en las exportaciones agudizará los procesos de pérdida de incidencia de la actividad industrial en el PBI global, desarticulación productiva, concentración de la producción y centralización del capital, cri-

sis ocupacional, deterioro de los salarios y distribución regresiva del ingreso iniciados a partir de la última dictadura militar y consolidados a lo largo de los años noventa.

En ese marco, la más que probable profundización de todos los procesos mencionados tenderá a restringir aún más las capacidades futuras de crecimiento de la actividad industrial y del conjunto de la economía local, al tiempo que limitará en forma considerable las posibilidades de revertir la aguda crisis sectorial que se ha venido registrando en las últimas décadas. En este sentido, es indudable que la modificación –cuando menos parcial– de todas las tendencias que se consolidaron tras una década de “pensamiento único” pasa necesariamente por un cambio *radical* en la orientación de la política económica, tal como se afirmara en las conclusiones del trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- Abeles, Martín y Hugo Nochteff (1999) *Economic shocks without vision. Neoliberalism in the transition of socio-economic systems. Lessons from the argentine case* (Hamburgo: Institut fur Iberoamerika-Kunde).
- Acevedo, Manuel, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse (1990) *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)* (Buenos Aires: Editora 12/Pensamiento Jurídico).
- Arceo, Enrique y Eduardo Basualdo (1999) “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, en *Cuadernos del Sur* N° 29 (Buenos Aires).
- Azpiazu, Daniel (1999) “La problemática (des-re)regulatoria en el ‘shock’ neoliberal de los años noventa”, en Azpiazu, Daniel (compilador) *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo* (Buenos Aires: FLACSO/Grupo Editorial Norma).
- Azpiazu, Daniel (1998) *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa* (Buenos Aires: FLACSO/Eudeba).
- Azpiazu, Daniel (1996) *Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios*, Documento de Trabajo N° 2 del Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina”, FLACSO/SECYT/CONICET (Buenos Aires).
- Azpiazu, Daniel (1994) “La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico” en Azpiazu, Daniel y Hugo Nochteff *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y élite económica en la Argentina. Ensayos de economía política* (Buenos Aires: FLACSO/Tesis Norma).
- Azpiazu, Daniel (1993) *La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica (1983-1988)*, Documento de Trabajo de la CEPAL N° 49 (Buenos Aires).
- Azpiazu, Daniel, Eduardo Basualdo y Martín Schorr (2000) *La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas* (Buenos Aires: Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos).
- Azpiazu, Daniel y Eduardo Basualdo (1990) *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina* (Buenos Aires: Cántaro).

Azpiazu, Daniel, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse (1986) *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta* (Buenos Aires: Legasa).

Azpiazu, Daniel y Miguel Khavisse (1983) *La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina: 1976-1981* (Buenos Aires: CET).

Banco Mundial (1987) “Argentina. Industrial sector study” (Washington D.C) (Mimeo).

Basualdo, Eduardo (2000[a]) *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros* (Buenos Aires: FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP).

Basualdo, Eduardo (2000[b]) *Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política* (Buenos Aires: FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/Página 12).

Basualdo, Eduardo (1998) *Características estructurales de la industria argentina en la década de los noventa*, Area de Economía y Tecnología de la FLACSO (Buenos Aires) (Mimeo).

Basualdo, Eduardo (1997) *Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina* Cuaderno IDEP/ATE N° 49 (Buenos Aires).

Basualdo, Eduardo (1992) *Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización* (Buenos Aires: IDEP/ATE).

Basualdo, Eduardo, Claudio Lozano y Martín Schorr (2002) “La transferencia de recursos de la cúpula económica durante la presidencia Duhalde. El nuevo plan social del gobierno”, en *Realidad Económica* N° 186 (Buenos Aires).

Basualdo, Eduardo y Matías Kulfas (2000) “Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina”, en *Realidad Económica* N° 173 (Buenos Aires).

Bisang, Roberto y Georgina Gómez (1999) *Las inversiones en la industria argentina en la década de los noventa* (Buenos Aires: CEPAL) Serie Reformas, N° 41.

Bour, Enrique (1993) “El programa argentino de desregulación y privatización”, en de la Balze, Felipe (compilador) *Reforma y convergencia. Ensayos sobre la transformación de la economía* (Buenos Aires: CARI/ADEBA).

CTA (2000) *Transformar la crisis en una oportunidad. Shock redistributivo y profundización democrática* (Buenos Aires: Instituto de Estudios y Formación).

Damill, Mario y José Fanelli (1988) *Decisiones de cartera y transferencias de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica, Documento de Trabajo del CEDES* N° 12 (Buenos Aires).

De la Balze, Felipe (compilador) (1993) *Reforma y convergencia. Ensayos sobre la transformación de la economía* (Buenos Aires: CARI/ADEBA).

Delgado, Ricardo y Eduardo Sguiglia (1994) *Efectos de la desregulación sobre la competitividad de la producción argentina* (Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano/Fundación Arcor).

Fanelli, José, Roberto Frenkel y Guillermo Rozenwurcel (1990) *Growth and structural reform in Latin America. Where do we stand?*, Documento de Trabajo del CEDES N° 57 (Buenos Aires).

FIEL(1999) *La regulación de la competencia y de los servicios públicos. Teoría y experiencia argentina reciente* (Buenos Aires: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas).

García, Alfredo (1999) “Financiamiento hacia las PYMES” en *Realidad Económica* N° 166 (Buenos Aires).

Gatto, Francisco y Carlo Ferraro (1997) *Consecuencias iniciales de los comportamientos PyMEs en el nuevo escenario de negocios en Argentina*, Documento de Trabajo de la CEPAL N° 79 (Buenos Aires).

Heymann, Daniel (2000) *Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa* (Buenos Aires: CEPAL, Serie Reformas Económicas) N° 61.

Hicks, John (1977) *Valor y capital* (México: Fondo de Cultura Económica).

IERAL(1999) *Las regulaciones en la Argentina. Transformar el Estado y potenciar los mercados y la sociedad*, trabajo presentado en las Jornadas de la Asociación de Bancos de la Argentina (Buenos Aires).

INDEC (1999[a]) *Grandes empresas en la Argentina, 1993-1997* (Buenos Aires: INDEC).

INDEC (1999[b]) *Industria manufacturera. Producción, ocupación y salarios. 1990-1999* (Buenos Aires: INDEC).

INDEC (1994) *Censo Nacional Económico* (Buenos Aires: INDEC).

Kosacoff, Bernardo (editor) (2000) *El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones* (Buenos Aires: CEPAL).

Kosacoff, Bernardo (coordinador) (1999) *Hacia un nuevo entorno competitivo de la producción automotriz en Argentina*, Documento de Trabajo de la CEPAL N° 82 (Buenos Aires).

Kosacoff, Bernardo (editor) (1998) *Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres* (Buenos Aires: CEPAL/Universidad Nacional de Quilmes).

Kulfas, Matías y Martín Schorr (2002) *La industria argentina ante el fin de la Convertibilidad. Perspectivas y desafíos tras una etapa de desindustrialización y desintegración productiva*, Area de Economía y Tecnología de la FLACSO (Buenos Aires) (Mimeo).

Kulfas, Matías y Martín Schorr (2000) “Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa” en *Realidad Económica* N° 176 (Buenos Aires).

Llach, Juan (1997) *Otro siglo, otra Argentina* (Buenos Aires: Editorial Ariel).

Levit, Cecilia y Ricardo Ortiz (1999) “La hiperinflación argentina: prehistoria de los años noventa” en *Época* N° 1 (Buenos Aires).

Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (2001) *Informe económico. Tercer trimestre de 2000* (Buenos Aires).

Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1999) *La inversión extranjera directa en Argentina, 1992-1998* (Buenos Aires).

Nasatasky, Laura y Julio Rotman (1999) *La producción industrial argentina en los años '90. Descripción de algunos desempeños sectoriales* (Buenos Aires: INDEC, Serie Estudios) N° 34.

Nochteff, Hugo (1999) “¿Del industrialismo al posindustrialismo? Las desigualdades entre economías. Observaciones preliminares” en *Realidad Económica* N° 172 (Buenos Aires).

OMC (1999) *Trade policy review: Argentina, 1999* (Washington D.C.).

Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina” (1999) *Privatizaciones en la Argentina. Regulación tarifaria, mutaciones en los precios relativos, rentas extraordinarias y concentración económica*, Documento de Trabajo N° 7, FLACSO/SECYT/CONICET (Buenos Aires).

Ramos, Adrián y Ricardo Martínez (2000) “El proceso de inversiones en la economía argentina. Impacto de las reformas de política y procesos de decisión ante un cambio de incertidumbres” en Heymann, Daniel y Bernardo Kosacoff (editores) *La Argentina de los noventa. Desempeño económico en un contexto de reformas* (Buenos Aires: CEPAL/Eudeba).

Rojo, Pablo y Armando Canosa (1992) “El programa de desregulación del gobierno argentino” en *Boletín Informativo Techint* N° 269 (Buenos Aires).

Schorr, Martín (2002[a]) *Principales características e impactos de la “extranjización” de la industria manufacturera argentina durante los años noventa*, Area de Economía y Tecnología de la FLACSO (Buenos Aires) (Mimeo).

Schorr, Martín (2002[b]) *¿Atrapados sin salida? La crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico*, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO (Buenos Aires) (Mimeo).

Schorr, Martín (2001) *La industria argentina en la década de los noventa. Reestructuración regresiva, inequidad distributiva, concentración de la producción y centralización del capital*, tesis de Maestría en Sociología Económica presentada en el Instituto de Altos Estudios Sociales dependiente de la Universidad de General San Martín (Buenos Aires).

Schvarzer, Jorge (1999) *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000* (Buenos Aires: AZ Editora).

Schvarzer, Jorge (1997) *La estructura productiva argentina a mediados de la década del noventa. Tendencias visibles y un diagnóstico con interrogantes*, Documento de Trabajo del CEEED N° 1 (Buenos Aires).

Sguiglia, Eduardo (1997) “Desregulación y competitividad: evaluación de la experiencia argentina” en CLAD/BID/PNUD/AECI *La reforma del Estado. Actualidad y escenarios futuros* (Caracas).

Sirlin, Pablo (1997) “Evaluación de la política de bienes de capital en la Argentina, en *Revista de la Cepal* N° 61 (Santiago de Chile).

Sourrouille, Juan (1982) *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981* (Santiago de Chile: CEPAL, Serie Estudios e Informes) N° 27.

Vispo, Adolfo (1999) “Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino”, en Azpiazu, Daniel (compilador) *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo* (Buenos Aires: FLACSO/Grupo Editorial Norma).

Williamson, John (1990) “What Washington means by policy reform” en Williamson, John (editor) *Latin American adjustment. How much has happened?* (Washington D.C.: Institute for International Economics).

Zapata, Juan (1989) *Desregulación* (Buenos Aires: Editorial Tesis/Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires).

NOTAS

1 Entre la fecha de cierre de este trabajo (mayo de 2001) y mayo de 2002 se aceleró notablemente la crisis económica y político-institucional que venía atravesando la Argentina desde mediados de 1998, proceso que derivó en cambios sustantivos en la orientación de la política económica (salida de la convertibilidad a partir de una maxidevaluación de la moneda doméstica, declaración de *default* de la deuda soberana, etc.) y, en consecuencia, en el entorno en que se desempeñan los distintos actores del sector manufacturero local. En el marco de tales transformaciones, y con la finalidad de respetar el “espíritu” del trabajo presentado inicialmente, se optó por mantener prácticamente sin modificaciones la redacción original y por incluir, al final, un breve *post-scriptum* en el que se intentan extraer algunas inferencias en relación con los posibles derroteros futuros de la actividad fabril a partir del nuevo contexto macroeconómico.

2 Con respecto a las principales propuestas del “Consenso de Washington”, consultar Fanelli, Frenkel y Rozenwurcel (1990) y Williamson (1990).

3 Estos autores sostienen que para el logro de tales objetivos basta tan sólo con eliminar las diferentes regulaciones y/o restricciones que restringen el “libre” funcionamiento de los distintos mercados (eliminando, por esa vía, la intervención “ineficiente” del Estado), a partir de la instrumentación de diversas políticas de carácter “neutral” –en tanto, según se afirma, afectan (y benefician) por igual a todos los agentes económicos– tendientes a liberalizar a las denominadas “fuerzas del mercado”. Para el caso argentino, pueden consultarse, entre otros, a Banco Mundial (1987); Bour (1993); Delgado y Sguiglia (1994); FIEL (1999); IERAL (1999); Llach (1997); Rojo y Canosa (1992); y Zapata (1989).

4 A tal punto alcanza dicho señalamiento que uno de los mejores y más respetables exponentes de la corriente, John Hicks, ha advertido acerca de los graves problemas que, sobre la propia teoría neoclásica, pueden derivarse del no reconocimiento analítico del carácter imperfecto de los mercados reales. Al respecto, dicho autor señala que “el abandono general del supuesto de la competencia perfecta, la aceptación universal de que existe monopolio, ha de tener consecuencias muy destructoras para la teoría [neoclásica]. Cuando existe monopolio, las condiciones de estabilidad se hacen indeterminadas y, como consecuencia, desaparecen las bases sobre las cuales pueden construirse las leyes económicas”. Véase Hicks (1968).

5 En términos generales, estos autores coinciden en que los a su juicio “grandes problemas” de la economía argentina (estancamiento secular e inflación) se iniciaron en los años cincuenta y se extendieron prácticamente sin interrupciones hasta fines de los ochenta (cuando se empezaron a implementar “en se-

rio” las reformas estructurales “necesarias”). Sin embargo, a juzgar por las evidencias disponibles, ello supone una interpretación hartamente antojadiza de los procesos históricos, ya que cualquiera sea la variable que se tome en consideración (PBI global e industrial, ocupación y salarios, precios internos, etc.), se constata que los orígenes del “atraso argentino” al que aluden los defensores domésticos del neoliberalismo deben situarse a partir del período que se abre en el país con el golpe de Estado de marzo de 1976. Por otro lado, lo que los “pensadores únicos” del medio local omiten es que una proporción abrumadoramente mayoritaria de los subsidios estatales fue internalizada por empresas oligopólicas, líderes en sus respectivos mercados, pertenecientes a un número reducido de grandes conglomerados económicos de origen local y extranjero (promoción industrial, “estatización” de la deuda externa privada, subsidio a las exportaciones de productos fabriles, política de compras del Estado, privatizaciones “periféricas”, etc.). Al respecto, consultar, entre otros, Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990); Azpiazu y Basualdo (1990); y Levit y Ortiz (1999).

6 Se consideró el patrón evolutivo del período 1993-1999 dado que en fecha reciente el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos publicó una nueva estimación de las Cuentas Nacionales que reemplazó a la anterior (cuyo año base era 1986). La imposibilidad metodológica de realizar el empalme de la nueva serie con la precedente invalida toda consideración agregada que involucre un horizonte temporal más amplio (no obstante lo cual, las tendencias generales de la nueva estimación coinciden con las que se desprenden de la serie anterior). De todas maneras, cabe destacar que metodológicamente resulta más apropiado considerar a 1993 –y no a 1990– como año base, por cuanto el incremento del PBI industrial que se registró en el período 1990-1993 tuvo mucho más de recuperación (del magro desempeño sectorial de la década de los ochenta) que de crecimiento genuino. En efecto, entre 1980 y 1993 el producto bruto fabril tuvo un desempeño muy pobre (se incrementó, a precios de 1986, a una tasa anual acumulativa del 0,4%, en un contexto en que el PBI global creció a un promedio anual del 1,1%). Sin embargo, dentro de dicha pauta agregada de comportamiento pueden identificarse dos etapas claramente diferenciadas: durante el decenio de los ochenta el valor agregado fabril se contrajo a un ritmo promedio por año del 1,9% (a tal punto alcanzó esta retracción que en 1990 el PBI de la actividad fue casi un 18% más bajo que el vigente en 1980), mientras que entre 1990 y 1993 se expandió a una tasa media anual del 8,4%.

7 Esto significa que ante un crecimiento del PBI global del 1%, el producto bruto manufacturero se incrementó apenas un 0,4%. Al respecto, vale señalar que durante la segunda fase del modelo sustitutivo este coeficiente se ubicaba en torno de 1,4, lo cual constituye un indicador del efecto dinamizador que, en dicho período, se derivaba del crecimiento industrial (Azpiazu y Khavisse, 1983).

8 Para tener una idea de la magnitud de este proceso “desindustrializador”, basta con señalar que la participación de la industria en el PBI total a mediados de los años setenta era de aproximadamente el 30%.

9 Al respecto, consultar Nochteff (1999). Una de las principales conclusiones de dicho trabajo es que la emergencia y consolidación del proceso de “desindustrialización” constituye uno de los principales factores explicativos del estancamiento relativo que experimentó la economía argentina en el último cuarto de siglo.

10 Un tratamiento más detenido de estas cuestiones puede consultarse en Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000).

11 Un análisis detenido de este proceso puede consultarse, entre otros, en Abeles y Nochteff (1999); Azpiazu (1996); y Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina” (1999).

12 La evolución de este coeficiente entre principios de los años ochenta y fines de los noventa puede consultarse en Heymann (2000). De dicho estudio se desprende que durante el decenio pasado los precios industriales también se atrasaron con respecto a los de los bienes pampeanos (la relación entre ambos cayó entre 1991 y 1998 más de un 10%).

13 Esta dispar evolución de los precios relativos determinó mutaciones igualmente relevantes en las rentabilidades de los distintos sectores de actividad. Así, por ejemplo, durante la década pasada se tendieron a consolidar marcadas divergencias entre, extremando la comparación, aquellas áreas que operan bajo condiciones monopólicas u oligopólicas, en sectores no transables, con reservas de mercado y beneficios extraordinarios promovidos y protegidos normativamente (tal el caso de las vinculadas a la prestación de servicios públicos privatizados), respecto de aquellos mercados relativamente competitivos y/o que se encuentran expuestos a la competencia de bienes importados (es el caso de numerosos sectores industriales). Si bien no se dispone de información para el conjunto de la economía, resulta por demás ilustrativo analizar lo acontecido al interior de las grandes firmas. Al respecto, un estudio reciente muestra que en los noventa el conjunto de las 200 empresas más grandes del país registró, en promedio, una tasa de rentabilidad sobre ventas cercana al 5%, coeficiente que disminuye a apenas el 1% para aquellas firmas del panel que actúan en el sector manufacturero y se eleva a casi el 10% en el caso de las empresas privatizadas (Basualdo, 2000[a]).

14 Un análisis exhaustivo del proceso de fuga de capitales locales al exterior que tuvo lugar durante los años noventa puede ser consultado en Basualdo y Kulfas (2000).

15 La información corresponde a las cerca de 300 firmas industriales que integran el panel de las 500 de mayor tamaño del país (según sus respectivos volúmenes anuales de producción) relevadas anualmente por el INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas (1999[a]).

16 En la década de los ochenta, numerosas empresas industriales (en especial, las de mayor tamaño) encontraron en la valorización financiera una alternativa de inversión ante la brusca contracción de la actividad fabril (Damill y Fannelli, 1988).

17 Naturalmente, este fenómeno no se explica, exclusivamente, por el carácter rentístico del empresariado local (a pesar de que ello juega, sin duda, un papel relevante), sino que también remite a diversas cuestiones de índole macroeconómica (como por ejemplo la vigencia de una estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía que tiende a desalentar la inversión en el ámbito industrial).

18 De las consideraciones precedentes se infiere cuán “falaz” resulta ser la afirmación, frecuentemente utilizada por diversos representantes del *establishment* que pretenden legitimar el *shock* neoconservador de los noventa, acerca de que, gracias a las políticas de reforma estructural instrumentadas, se logró modificar positivamente el comportamiento del capital concentrado interno, ya que el mismo –a diferencia de lo que ocurrió durante la década de los ochenta– habría dejado de remitir recursos al exterior con la finalidad de valorizarlos financieramente, orientando sus crecientes beneficios a la formación de capital o, en caso contrario, al consumo interno.

19 Ver Azpiazu (1998) y Basualdo (1998).

20 Al respecto, consultar Llach (1997), y gran parte de la bibliografía allí citada.

21 No obstante su importante dinamismo durante los noventa, cabe señalar que uno de los principales efectos de la política de promoción al sector que se aplicó en el transcurso de la década pasada es que las actividades del “complejo automotor” se han ido asemejando cada vez más a tareas de armaduría y/o ensamblado de partes y piezas importadas que a una actividad industrial en sentido estricto. En efecto, en la actualidad es tan alto el componente importado de la rama (tanto de bienes finales como de insumos para la producción) que la mayoría de las grandes terminales se dedica a actividades de armado, si no directamente a la comercialización de vehículos importados. En este sentido, las evidencias disponibles indican que durante buena parte del decenio de los noventa el coeficiente promedio de importaciones de los principales oligopolios automotrices (importaciones totales/valor bruto de la producción) fue superior al 50% (ver INDEC, 1999[a]). La conjunción de estos fenómenos trajo aparejado un marcado proceso de desintegración del sector

que afectó profundamente, tanto en materia productiva como de empleo, a ciertas producciones (autopartes, determinadas actividades metalúrgicas, etc.) y a determinadas firmas (en especial, a las de pequeño y mediano porte que actuaban como proveedoras de las terminales). Esta importante reconfiguración del perfil estructural de la actividad determinó que el sector automotor haya perdido buena parte de los atributos que definen a un complejo sectorial (generación de cadenas de valor agregado, importantes eslabonamientos productivos, elevado grado de relaciones de insumo-producto al interior del bloque, etc.). La evolución reciente de la rama automotriz puede consultarse en Kosacoff (1999); Schvarzer (1997); y Vispo (1999).

22 La clara preponderancia de este sector queda reflejada en el hecho de que, tal como consta en el Cuadro 1, el peso relativo del mismo en el conjunto de la producción fabril generada en el país en 1999 más que duplica a la que registró aquella actividad que le sigue en orden de importancia en cuanto a su contribución a la producción global (la elaboración de sustancias y productos químicos).

23 Esta disminución en la incidencia relativa de la rama automotriz en el conjunto de la producción industrial está directamente relacionada con la fuerte contracción de la actividad que se registró en 1999 (en dicho año el volumen físico de la producción de vehículos automotores cayó más de un 30% con respecto a 1998).

24 En el primer caso, esa mayor presencia de la actividad al interior del sector está asociada, fundamentalmente, al dinamismo de la industria farmacéutica y a ciertas producciones petroquímicas, mientras que la mayor gravitación agregada de la fabricación de metales comunes deviene, en lo sustantivo, de la producción siderúrgica y de la elaboración de aluminio y derivados.

25 En el caso de la producción metalúrgica, una parte importante de la disminución de la presencia de la actividad al interior del sector es explicada también por la significativa reestructuración de la industria automotriz que tuvo lugar durante los años noventa. Como fuera señalado, dicho proceso estuvo caracterizado por una creciente importancia de las importaciones, tanto de partes y piezas como de vehículos terminados, en la oferta total de las grandes terminales, lo cual motivó la desarticulación de ciertas cadenas productivas y, derivado de ello, la desaparición de una gran cantidad de pequeñas y medianas proveedoras (muchas de ellas vinculadas a la industria metalúrgica).

26 Durante la década pasada se implementaron en el país muy disímiles mecanismos de fomento a las exportaciones de productos manufacturados tanto de índole fiscal como financiera. Entre otros, pueden señalarse las exenciones en el pago de determinados impuestos, la instrumentación de distintas modalidades de reintegros, la devolución de los aranceles pagados por la importa-

ción de insumos incorporados en el producto exportado (*draw back*), la existencia de líneas de crédito para la prefinanciación, financiación y posfinanciación de proyectos exportadores, etc. Una descripción de estos mecanismos puede consultarse en OMC (1999).

27 De la información disponible se desprende que en todos los sectores mencionados las exportaciones crecieron, en el transcurso de los noventa, a tasas mucho más elevadas que la producción (tendencia que fue muy marcada en las actividades petrolera y automotriz), lo cual indica que las ventas al exterior constituyeron uno de los principales factores dinamizadores (si no el más relevante) de los importantes incrementos productivos registrados en estas ramas. Con respecto a la evolución de ambas variables durante la década pasada, ver INDEC (1999[b]) y Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (2001).

28 Este aumento en los costos trajo aparejadas importantes pérdidas de competitividad para gran parte de las firmas que actuaban en esos mercados (fundamentalmente, para las de menor tamaño relativo), lo cual condicionó sobremanera la capacidad de respuesta de las mismas a un esquema aperturista muy sesgado a las importaciones (muchas de las cuales ingresaron al país a precios de *dumping*).

29 En relación con este tipo de hipótesis, véase, nuevamente, Llach (1997), y buena parte de la bibliografía citada por el autor.

30 Este argumento en pos de una industria estrechamente ligada a la explotación de recursos naturales abundantes en el país y, derivado de ello, cada vez más inserta en los flujos de comercio internacional que realizan los neoliberales, no resulta casual si se considera que una proporción mayoritaria (aproximadamente dos tercios) de las exportaciones argentinas de productos no agropecuarios es realizada por menos de un centenar de grandes firmas oligopólicas. En relación con esto último, ver Schorr (2001).

31 Los datos presentados provienen de la Encuesta Industrial relevada periódicamente por el INDEC (1999[b]), que incluye fundamentalmente establecimientos manufactureros grandes y, en menor medida, mediano-grandes. De este modo, el relevamiento refleja con mayor precisión el desenvolvimiento de las empresas de mayor tamaño, pudiendo presentar, en consecuencia, cierta sobreestimación del nivel general de la industria (en caso que se verifiquen incrementos en el valor de las distintas variables) o una tendencia a la subestimación (cuando se registran descensos en alguno de los indicadores).

32 Esta reducida tasa de expansión de la producción manufacturera está relacionada con el hecho de que, como fuera mencionado, gran parte del crecimiento industrial que se registró en los años noventa (entre 1990 y 1999 el volumen físico de la producción fabril se incrementó un 35%) se concentró fun-

damentalmente en los primeros cuatro años del decenio (entre 1990 y 1993 el aumento de la producción sectorial fue de casi el 29%).

33 En los años noventa se registró un importante aumento en la inversión en la industria local, cuya magnitud estuvo muy influida por el hecho de que hacia fines del decenio de los ochenta la formación neta de capital en el sector había sido negativa, lo que equivale a decir que las inversiones realizadas no alcanzaron siquiera para reponer la amortización del *stock* de capital existente (o, en otras palabras, que se produjo un proceso de descapitalización de la actividad). Al respecto, consultar Azpiazu (1993).

34 Con respecto a la disminución del personal ocupado en el sector manufacturero, cabe destacar que dicho proceso se verificó en 20 de los 28 trimestres que contiene el período analizado.

35 Para aprehender más acabadamente la magnitud de dicho coeficiente, basta con mencionar que a principios de los años setenta el mismo era de 0,65, lo cual constituye un indicador de que durante la sustitución de importaciones el crecimiento del sector fabril no sólo “arrastraba” a los restantes actividades económicas en términos productivos, sino que también generaba puestos de trabajo. Interesa resaltar estos dos procesos por cuanto de las evidencias presentadas en este trabajo se desprende que como producto del *shock* institucional neoliberal aplicado en los años noventa se reforzaron a nivel de la industria manufacturera local la pérdida de ambos atributos (proceso que se remonta al quiebre del patrón de la industrialización sustitutiva).

36 Véase, entre otros, Bisang y Gómez (1999); Nasatasky y Rotman (1999); y Ramos y Martínez (2000).

37 La caída de la ocupación industrial es explicada también por otros procesos que tuvieron lugar durante la década pasada, aunque con un menor impacto agregado que los mencionados. Por un lado, por el hecho de que muchas empresas optaron por discontinuar líneas enteras de producción, pasando a cubrir parte de la oferta con productos importados. Por otro, porque algunas firmas externalizaron ciertas actividades que anteriormente realizaban por cuenta propia (administración, mantenimiento de las maquinarias y las instalaciones, etc.). Al respecto, consultar Kosacoff (2000).

38 La única excepción la constituye el año 1997, en el que la producción sectorial creció más de un 9% y la productividad laboral casi un 8%.

39 Durante la crisis de 1995 la producción sectorial disminuyó un 7%, mientras que la productividad laboral descendió apenas un 1%. Por su parte, entre 1998 y 1999 el volumen de la producción industrial cayó más de un 8%, al tiempo que la productividad media de la mano de obra disminuyó menos de un 1%.

40 A los efectos de comprender más cabalmente el carácter regresivo que caracterizó a la dinámica industrial reciente, basta con mencionar que el incremento que se registró en la brecha entre la productividad laboral y los salarios medios en la etapa analizada prácticamente duplica al registrado entre 1976 y 1983 (sin duda, una de las etapas históricas de mayor “disciplinamiento” de la clase trabajadora argentina). En efecto, durante el gobierno militar, el coeficiente que refleja la distribución interna de recursos entre capital y trabajo al interior del sector fabril aumentó “apenas” un 16%. A este respecto, consultar Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986).

41 A partir de la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local que se conformó durante la década pasada, puede concluirse que una parte considerable de ese incremento en la tasa bruta de rentabilidad empresarial terminó canalizándose hacia otros sectores de actividad (fundamentalmente, el financiero y el de servicios, en especial los públicos privatizados).

42 Ver Basualdo (2000[a]).

43 La información empleada proviene de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas relevada anualmente por el INDEC (INDEC, 1999[a]).

44 Cabe señalar que la evolución del PBI industrial que se utiliza en esta parte del trabajo difiere de la que consta en el Gráfico 1, dado que en este caso se han considerado los datos a valores corrientes (y no constantes), de modo tal de poder establecer comparaciones entre el conjunto del sector y la cúpula empresarial del mismo.

45 Cuando se analiza la evolución de la producción generada en el ámbito de las grandes empresas fabriles *vis-à-vis* la del agregado sectorial se accede a idénticas conclusiones: entre 1993 y 1998 la producción global de las líderes se expandió casi un 36%, mientras que el valor bruto de la producción industrial creció un 22%. De resultados de tales pautas de desenvolvimiento, la cúpula manufacturera pasó de explicar, en conjunto, el 51% de la totalidad de lo producido en el ámbito fabril, a dar cuenta de aproximadamente el 57% (lo cual supone un aumento cercano al 12% en la incidencia agregada de este subgrupo de firmas al interior de la actividad).

46 De ello se infiere que para las líderes industriales que actúan en el país el salario ha ido perdiendo gradualmente su importancia como un elemento central de la demanda agregada, consolidándose como un simple componente del costo empresarial (que, como tal, debe reducirse lo más posible), lo cual sugiere que en la actualidad prácticamente no existen límites estructurales a la baja de los ingresos de los asalariados. A los efectos de comprender más cabalmente lo señalado, cabe destacar que durante la sustitución de importaciones, en tanto el grueso de la producción se destinaba al mercado interno, la disminución de las remuneraciones de los trabajadores, así como el aumento

del desempleo y de la inequidad distributiva, se encontraban estructuralmente limitados por cuanto los salarios constituían un costo empresario y un elemento central de la demanda agregada tanto para las grandes firmas como para el resto del espectro empresario. Un tratamiento más detenido de estas cuestiones puede consultarse en Arceo y Basualdo (1999).

47 Cabe destacar que hubo otros procesos, aunque de menor significación agregada que los mencionados, que también coadyuvaban a explicar el importante aumento que registró el valor agregado generado, en conjunto, por las firmas integrantes de la élite fabril durante los años noventa (tales como, por caso, el crecimiento de la demanda y el consumo posterior a la implementación del Plan de Convertibilidad, la privatización de empresas industriales de propiedad estatal, o el proceso de centralización del capital que tuvo lugar con particular intensidad a partir de la segunda mitad del decenio). Al respecto, consultar Kulfas y Schorr (2000).

48 Para un análisis más detenido de este proceso, véase Sirlin (1997).

49 El proceso de liberalización comercial aplicado en la Argentina en los noventa es, en muchos aspectos, asimilable al implementado durante el último gobierno militar. En efecto, en ambos casos las medidas aperturistas fueron instrumentadas con un muy escaso gradualismo, lo cual condicionó sobremedida la capacidad de respuesta de los distintos agentes manufactureros (en particular, la de los de menor tamaño relativo), al tiempo que estuvieron caracterizados por el hecho de que los instrumentos que tradicionalmente se utilizan para controlar las prácticas comerciales desleales, como el régimen *anti-dumping*, fueron aplicados con un alto grado de discrecionalidad, acentuando, en consecuencia, las asimetrías derivadas de la misma apertura comercial. Al respecto, consultar Azpiazu (1994) y Sourrouille (1982).

50 En este sentido, vale la pena destacar que la mayoría de las grandes firmas contó, a diferencia de una proporción considerable de las de menor tamaño, con algunos mecanismos que les posibilitaron eludir y/o enfrentar exitosamente la competencia de bienes provenientes del exterior (importantes escalas tecnológicas y comerciales, elevados niveles de productividad, control de los canales de importación, inserción en mercados altamente concentrados y/o vinculados a la elaboración de bienes de escaso –o nulo– grado de transabilidad y/o favorecidos por diversos regímenes especiales de promoción y/o protección). Véase Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000); y Basualdo (2000[a]).

51 Téngase presente que, según la información correspondiente al último relevamiento censal, a mediados de los noventa las Pymes daban cuenta de más del 95% de los establecimientos fabriles y explicaban cerca del 60% de la ocupación sectorial y casi el 40% de la producción local.

52 En relación con la evolución del crédito en el mercado local, cabe destacar que durante los años noventa las grandes empresas concentraron una proporción mayoritaria de los préstamos otorgados por la banca privada. Al respecto, consultar García (1999).

53 Véase, entre otros, de la Balze (1993); Llach (1997); y Sguiglia (1997).

54 Al respecto, consultar Kosacoff (1998).

55 Con respecto a la evolución de los conglomerados empresarios de capital nacional entre los años ochenta y principios de los noventa, ver Basualdo (1992 y 1997).

56 La información utilizada en este apartado proviene de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC (1999[a]). En lo que sigue, se considera como “empresas nacionales” a aquellas con participación mayoritaria de capitales locales en el “paquete” accionario (puede incluir hasta un 10% de presencia extranjera). Las “asociaciones” son aquellas firmas que integran el panel del INDEC en las que la participación accionaria del capital foráneo es mayor al 10% y menor al 50%, mientras que las “empresas extranjeras” son aquellas con participación superior al 50% de socios transnacionales.

57 En relación con la creciente “extranjerización” de la producción manufacturera argentina y de la élite sectorial, un estudio reciente muestra que a principios de los años noventa los distintos tipos de empresas extranjeras que actuaban en el sector industrial explicaban en forma conjunta casi el 34% de la facturación agregada de las cien firmas industriales de mayor tamaño del país, mientras que en 1998 daban cuenta de casi el 62%. Asimismo, a comienzos de la década pasada las firmas de capital transnacional que integraban el conjunto de las cien líderes explicaban el 12% de toda la producción fabril generada en el país, mientras que hacia fines de la misma daban cuenta del 29%. Véase Kulfas y Schorr (2000).

58 Es el caso, por ejemplo, de la producción agroalimenticia, la elaboración de productos derivados del petróleo, la manufactura de ciertos bienes intermedios de uso difundido y la fabricación de automotores.

59 Al respecto, consultar Basualdo (2000[a]) y Schorr (2001).

60 A simple título ilustrativo, vale la pena mencionar que mientras que a comienzos de la década pasada las empresas foráneas reinvertían en el país cerca del 70% de las utilidades generadas en el ámbito local, en 1998 el coeficiente de reinversión había descendido a menos del 30% (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación, 1999).

61 Otro proceso que permite explicar la creciente “transnacionalización” de la industria local, aunque de menor impacto agregado que los mencionados, remite al hecho de que en el transcurso de la década pasada (en especial, durante la segunda mitad) se radicaron en el país algunas grandes empresas extranjeras, al tiempo que otras retornaron al país luego de haber repatriado sus capitales en los años ochenta (es el caso de algunas automotrices). Para un tratamiento más detenido de estas cuestiones, ver Schorr (2002[a]).

62 Al respecto, consultar Basualdo (2000[b]) y Basualdo y Kulfas (2000).

63 Paradójicamente, uno de los principales defensores de esta postura es el conglomerado extranjero Techint. A mediados de 2001, el presidente de este *holding* empresario, Roberto Rocca, señaló: “Debemos tener un modelo nacional, que tiene que ser productivo, fruto de las fuerzas productivas en simbiosis con las fuerzas políticas de la Nación” (publicado en “El diario del Foro”, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, mayo 2001).

64 A este respecto, el principal argumento esgrimido por los grupos económicos locales y sus voceros “académicos” es que resulta imprescindible encarar la reindustrialización del país en base a los mercados externos para poder salir de la actual situación de crisis económica e ingresar en un sendero virtuoso de crecimiento de la producción y el empleo que posibilite, a la vez, hacer frente al fuerte desequilibrio externo que presenta la economía argentina.

65 Asimismo, cabe destacar que los aumentos de productividad registrados difícilmente hayan jugado un papel determinante en la explicación de la mayor propensión a exportar de la industria local en los noventa (en rigor, de las firmas líderes), por cuanto el grueso de la oferta exportadora proviene de producciones que se caracterizan por presentar un elevado nivel de competitividad externa, sea porque se sustentan en la explotación de ventajas comparativas de tipo natural (básicamente agroindustria, petróleo y siderurgia) y/o en el aprovechamiento de ciertos incentivos de carácter institucional (es el caso de la producción automotriz). Esto último merece ser destacado porque para los defensores locales del neoliberalismo esta creciente inserción de la actividad en los flujos internacionales de mercancías es una resultante lógica de la aplicación de políticas inspiradas en el “Consenso de Washington”. Al respecto, ver, entre otros, Bour (1993); Delgado y Sguiglia (1994); y Rojo y Canosa (1992).

66 En el país existen diversas disposiciones normativas vinculadas al “compre nacional” (Leyes Nro. 5.340 de “Compre Argentino” y 18.587 de “Contrate Nacional”). Sin embargo, durante la década de los noventa, las empresas privatizadas no han cumplido –frente a la complacencia de la regulación pública– con las normas citadas, sobre todo en lo que se relaciona con el llama-

do a licitación pública y a la obligatoriedad de comparar las ofertas de empresas nacionales en competencia con sus similares del exterior.

67 Al respecto, consultar CTA (2000).

68 Estudios recientes corroboran las hipótesis formuladas en las conclusiones del trabajo en el sentido de que las políticas implementadas durante la gestión de gobierno de la Alianza derivarían en la profundización de la crisis manufacturera que se verificó en el transcurso de los noventa (Kulfas y Schorr, 2002).

69 En los últimos meses de la administración De la Rúa, el Dr. Duhalde había enfatizado la necesidad de abandonar la convertibilidad y de “desplazar a la comunidad financiera” como requisito para “hacer un país industrialista” a partir de la celebración de una “concertación patriótica” que nuclea a empresarios de la producción, a los trabajadores y a la clase política (postura que fue apoyada, entre otros, por la Unión Industrial Argentina, los principales grupos económicos locales y los líderes sindicales Rodolfo Daer y Hugo Moyano de la “CGT oficial” y de la “CGT disidente”, respectivamente). Al respecto, ver Schorr (2002[b]).

70 La salida del esquema convertible, en conjunción con otras medidas implementadas por el gobierno del Dr. Duhalde (como, por ejemplo, la licuación de los pasivos empresarios con el sistema financiero local), generó una notable transferencia de ingresos desde el conjunto de la sociedad argentina hacia el núcleo del capital concentrado. La cuantificación de dicha traslación de recursos se puede consultar en Basualdo, Lozano y Schorr (2002).

71 En tal sentido, la depreciación del peso que se deriva del *shock* devaluatorio fortaleció la ya de por sí importante competitividad externa de los productos elaborados y/o comercializados por estas firmas en un doble sentido: mejorando los precios de exportación y abaratando los costos de producción (esto último, como resultado de la caída de los salarios resultante del incremento del tipo de cambio).

